

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

**Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский
федеральный университет» институт «Экономика и менеджмент»
кафедра**

УТВЕРЖДАЮ

и.о. зав. кафедрой ЭиМ

_____ **Т.Б. Коняхина**
инициалы, фамилия

подпись
« ____ »

_____ **2018 г.**

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА 38.03.01 Экономика код – наименование
направления**

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере

ОАО «Сталь Зет»

Руководитель _____ **доцент, к.э.н**
подпись, дата _____ **должность, ученая степень**
фамилия

О.Н.Недзельская
инициалы,

Выпускник _____
подпись, дата

И.А. Яковлев
инициалы,

фамилия

Абакан 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия.....	8
1.1 Сущность и значение эффективности.....	8
1.2 Показатели экономической эффективности.....	11
1.3 Способы повышения эффективности производства на предприятии.....	20
1.4 Методы расширения ассортимента на предприятии.....	25
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ОАО «Сталь Зет».....	29
2.1 Характеристика предприятия.....	29
2.2 Анализ капитала предприятия.....	30
2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности.....	40
2.4 Оценка эффективности деятельности предприятия.....	45
2.5 Управленческий анализ.....	47
2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	49
2.7 Вопросы экологии.....	50
3 Проектная часть. Направление повышения экономической эффективности предприятия.....	53
3.1 Обоснование предложенного мероприятия.....	53
3.2 Расчет затрат на производство кованных изделий.....	59
3.3 Оценка эффективности.....	65
Заключение.....	71
Список использованных источников.....	73
Приложение А–Л.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая эффективность – это максимальный «выжим» выгоды от имеющихся ресурсов. Одной из важнейших проблем экономики считается проблема эффективности. Все аспекты деятельности от услуг до производства, как на микроуровне, так и на макроуровне задавались вопросом о соизмерении запасов и затрат.

Актуальность данной темы заключается в том, что вопрос эффективности затрагивает не только экономическую составляющую, с проблемой эффективности люди встречаются даже в быту. Главной темой этого понятия является ограниченность ресурсов, недостаток либо экономия времени, воспроизводство как можно больше и в кратчайшие сроки готовой продукции.

В целом уровень эффективности влияет на решение ряда социально-экономических задач, таких как быстрый экономический рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции и улучшение условий труда.

Объектом исследования данной выпускной работы является предприятие ОАО «Сталь Зет» – базирующимся на производстве металлоконструкций.

Цель выпускной работы заключается в разработке мероприятий, способствующих повышению экономической эффективности предприятия на примере ОАО «Сталь Зет»

Исходя из этого, для выполнения поставленной цели предлагается решение следующих задач:

- 1). Рассмотреть теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятий
- 2). Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Сталь Зет»

3). Основываясь проведенному анализу предложить пути повышения эффективности деятельности предприятия, провести расчеты, обосновать целесообразность введения мероприятий.

Предметом данной темы является система экономических и организационных отношений, складывающихся в процессе деятельности ОАО «Сталь Зет»

Повышение конкурентоспособности предприятия, эффективности деятельности предприятия и что не менее важное – повышение экономических показателей. Для решения поставленных задач отлично подойдет решение расширения ассортимента, а конкретно производство кованных изделий, которые увеличат эффективность деятельности предприятия.

В первой части раскрыты и описаны теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятий.

Во второй части представлена характеристика исследуемого предприятия, проанализирована финансово-хозяйственная деятельность ОАО «Сталь Зет» за 2015–2016гг.

В третьей части разработаны мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия ОАО «Сталь Зет».

Важное условие в разрешении поставленных задач является поиск, анализ и обоснование предложенного проекта, который мог бы обеспечить повышение эффективности производства.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и значение эффективности

Эффективность от латинского слова «effectus» – исполнение, действие.

Данное понятие имеет экономическую, правовую, экологическую, социальную, этическую, организационную и прочие окраски, что, конечно же, имеет различные результаты. Потому эффективность следует понимать, как комплекс экономических, социальных экологических и других проблем, которые должны решаться системно.

Первоначально эффективность была связана технологиями. В то же время эффективность понимается как мера работы, выполняемой в отношении затраченной энергии или соотношения между фактическим и потенциальным результатом любого процесса.

Много позже концепция эффективности начала применяться к экономической деятельности, учитывая эффективность производственного процесса как отношение того, что получается к тому, что необходимо для производства, в частности, отношение объема производства к ресурсным затратам.

В настоящее время используются разные термины, которые по-своему характеризуют соотношение результата с определенными целями – рентабельность, производительность, результативность.

Понятие слова эффективность понимается как “результативность” применения средств, для достижения целей. Можно сказать, что термины “эффективность” и “экономичность” во многом схожи, так как в обоих случаях необходимо получить как можно больше ресурсов из всех доступных [2]. Отсюда и образуется целесообразность в производстве, где

стремятся к наивысшей эффективности для максимизации выгоды и минимизации затрат.

Эффективность экономической деятельности еще больше подчеркивает оценочный характер категории «эффективность» – она всегда связана с отношением стоимости результата к стоимости затрат и может меняться с изменением оценок.

По мнению Рудычева А., эффективность хозяйственной деятельности предприятия можно рассматривать как взаимосвязь научно-технического, социально-экологического, а также экономического эффектов [12].

К вопросу о современных подходах к оценке эффективности, к примеру, О. Романова различает как внутреннюю, так и внешнюю эффективность, а также статистическую и внешнюю [27].

Внутренняя эффективность отражает состояние затрат, использование капитала и производительность предприятия

Внешняя эффективность отражает знание уровня общественных потребностей и степени удовлетворения их компанией, которая определяется долей компании на рынке и того, насколько полезен их продукт.

Под статистической эффективностью понимают выбор наиболее оптимального решения среди различных имеющихся в короткий промежуток времени, когда решаются срочные и тактические вопросы, где исключены полноценные качественные изменения производственной базы.

К динамической эффективности относятся достижения больших результатов за счет большего времени для гибкого изменения ресурсов и технологий.

Благодаря системе Г. Клейнер эффективность выведена на более высокий уровень системного анализа и более широкий диапазон свойств. Здесь она классифицировала эффективность по составу подсистем, к которым применяется понятие эффективности, разделив её на технологическую, экономическую эффективность и целевую [19].

Технологическая или же ресурсная эффективность – это степень интенсивности применения ресурсов предприятия между объемом выпуска готовой продукции и затраченными на производство ресурсов.

В целевой, её еще называют функциональная, эффективности рассматривается степень соответствия функционирования исследуемой системы её целевому назначению.

Эффективность имеет место, когда общество не может увеличить выпуск одного товара, не уменьшая выход другого. Эффективная экономика находится на грани производственных возможностей. Эффективность следует понимать, как полезное содержание, поэтому эффективность – это показатель эффективности работы в отношении затрат. Но эффективность также следует рассматривать как категорию оценки.

Экономическая эффективность является основной социально-экономической категорией, для которой характерны свойства динамизма и историчности.

Эффективность производства характеризует рост производительности труда, максимальное использование производственных мощностей, сырьевых и материальных ресурсов, достижение максимальных результатов при минимальных затратах.

К показателям экономической эффективности относятся окупаемость затрат, валовый доход и прибыль.

Окупаемость затрат – это отношение объема всей продукции к совокупным затратам труда.

К валовому доходу относятся чистый доход и фонд оплаты труда. И считается источником потребления и накопления.

Прибыль есть реализованная часть чистого дохода и одна из важнейших синтетических показателей эффективности деятельности предприятия.

Экономисты под термином «эффективность» понимают, исключительно, как степень доходности, выгодности и, соответственно, как

относительный показатель, в числителе которого есть результаты, а в знаменателе – затраты. Между тем, концепция эффективности очень многогранна. Эффективность относится к степени фактического или ожидаемого результата желаемого (желаемого), то есть степени достижения цели. Разница между показателями качества и эффективности заключается в том, что показатели эффективности характеризуют процесс и эффект функционирования системы, а показатели качества – пригодность системы для реализации ее цели.

1.2 Показатели экономической эффективности

Эффективность – показатель развития. Она является его самым важным стимулом. В целях повышения эффективности конкретного вида деятельности и их совокупности мы определяем конкретные меры, которые способствуют процессу развития, и мы пресекаем их, а затем приводим к регрессии.

Эффективность в этом смысле всегда связана с практикой. Он становится объектом управленческой деятельности, направляет эту деятельность на канал разумности, необходимости, обоснования и достаточности.

Эффективность организации производства оценивается комплексно, согласно показателям двух блоков. Первый блок включает экономические индикаторы:

1). Результативность – здесь понимается его способность достигать установленных внешних целей, стремясь обеспечить соответствие всех его организационных решений и действий критериям, установленным внешней средой. В центре внимания организации – постоянный поиск новых возможностей для создания новых видов продукции, инвестиций, корректировки их внутренней среды для внешних условий и условий деятельности на будущее.

2). Производительность – это количество продуктов, произведенных на определенный период на одного работника, или стоимость рабочего времени на единицу продукции. Производительность труда характеризует эффективность труда в материальном производстве. Это не только один из важнейших показателей эффективности производства, но и показатель большой экономической и социальной значимости на макроуровне. Производительность труда повышается в результате технологических изменений, использования более сложного оборудования, использования новых методов труда и не всегда требует повышения заработной платы. Показатели, определяющие уровень производительности труда, учитывают, как изменение фактической производительности, так и интенсивность труда.

3). Рентабельность. Термин рентабельность получается из ренты, которая буквально означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, прибыльность.

4). Конкурентоспособность – это ее относительная характеристика, которая отражает разницу данного продукта от товара конкурента, во-первых, с точки зрения степени соответствия одной и той же социальной потребности, а во-вторых, затрат на удовлетворение этой потребности. Стоимость относится к цене потребления, которая включает в себя расходы покупателя, связанные с покупкой товаров, и все затраты, связанные с его потреблением или использованием.

5). Прибыль. В качестве экономической категории прибыль предприятия отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

6). Экологическая совместимость. Для современного производства показано требование применения экологически чистых технологий. Загрязнение окружающей среды является одним из важных показателей неэффективности промышленного предприятия.

7). Энергоемкость. Любая продукция подходит к идеалу, если потребляется минимум энергии. Поэтому индикатор затрат энергии, израсходованных в технологическом процессе, указывает на эффективность всего производства в целом

Второй блок эффективности организации производства включает субъективные (психологические, физиологические, социально-психологические) показатели:

1). Трудовая, духовная и социальная деятельность сотрудников. Деятельность людей в духовной сфере определяется не только уровнем их профессиональных навыков, но прежде всего их творческим отношением к делу, участием в рационализации. Общественная деятельность проявляется в участии в общественно-политической жизни страны, в социальных движениях, в развитии новых экономических условий. Индикатор активности показывает уровни психофизической и социально-психологической жизни сотрудников. Уровень психофизической активности оценивается главным образом с точки зрения затрат энергии работника и социально-психологического уровня в соответствии с такими параметрами, как факт трудовой, духовной или социальной активности;

- время, затрачиваемое на эту деятельность;
- проявление инициативы в труде, познании или социальном поведении.

2). Удовлетворение работой. Это показатель личного отношения человека к его работе и членам группы.

3). Относительная стабильность организации. В каждой группе формируется ядро кадров, вокруг которого сосредоточена остальная часть персонала. Индикатор стабильности связан с показателем текучести кадров. Определенный уровень текучести кадров является нормальным явлением для каждой организации. Если группа была абсолютно стабильной в течение длительного времени, она сохраняется, она отрицательно влияет на ее развитие, отношения людей, развитие новых идей и т. Д. Поэтому мы

говорим об относительной стабильности организации, имея в виду важность и необходимость определенного оборота персонала.

4). Сработанность организации. Этот показатель характеризует стабильность и силу межличностных взаимодействий. С его помощью оценивается психологическое состояние системы функционального взаимодействия сотрудников. Гармония людей в группе говорит о хорошо организованных организационных и психологических механизмах их деятельности и является предпосылкой сплоченности и совместимости членов организации.

Существуют общая (абсолютная) и сравнительная (относительная) эффективность. Общая эффективность необходима для оценки и анализа общих экономических показателей и эффективности на разных уровнях экономики (макро и микроуровне) в течение определенного периода времени и в динамике для сравнения уровня эффективности на предприятиях и в регионах. Сравнительная эффективность рассчитывается и анализируется в случае обоснования, которое принимает производственные и экономические, технические и организационные решения, для выбора наилучшего (оптимального) из альтернативных вариантов. Такой выбор производится на основе сравнения (сравнения) вариантов системы технико-экономических показателей, расчета периода окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных капиталовложений, величины экономического эффекта. Суть экономической эффективности на уровне ее критериев конкретизируется на основе классификации экономического эффекта (результата), а также затрат и ресурсов [4].

Для правильного определения наиболее важных областей повышения экономической эффективности предприятия необходимо сформулировать критерий и показатели эффективности.

Система показателей эффективности предприятия должна обеспечивать всестороннюю оценку использования всех ресурсов

предприятия и содержать все общие экономические показатели. Очень важно, чтобы расчеты эффективности производства осуществлялись непрерывно: на этапах проекта плана – утверждение плана, как оно выполняется.

В системе показателей эффективности предприятия не все они имеют такое же значение. Существуют основные и дополнительные (дифференцированные) показатели. Если основные называются обобщающими, то дополнительные являются функциональными, характеризующими любой конкретный аспект деятельности.

Для оценки и анализа экономической эффективности предприятия применяются дифференцированные и обобщающие показатели эффективности [6].

Дифференцированные показатели эффективности рассчитываются как отношение объема выпуска к отдельным видам затрат или ресурсов, или наоборот – затраты или ресурсы для выпуска.

Для оценки экономической эффективности в целом предприятие применяет обобщенные (интегрированные, интегрированные) показатели эффективности. Эти показатели позволяют более полно и взаимосвязано учитывать многие факторы и компоненты, которые влияют на уровень и динамику эффективности.

Важнейшими показателями экономической эффективности любой продукции являются трудоемкость, материалоемкость, капиталоемкость и фондоемкость [10].

Трудоемкость есть величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как соотношение труда, затраченного в сфере материального производства к общему объему произведенной продукции:

$$t = \frac{T}{Q},$$

(1.1)

где T – количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q – общий объем произведенной продукции.

Материалоемкость продукта рассчитывается как отношение стоимости сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда к валовому продукту. Интенсивность материала продукции предприятия определяется как отношение материальных затрат к общей продукции:

$$m = \frac{M}{Q}, \quad (1.2)$$

где M – общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q – общий объем произведенной продукции.

Фондоемкость продукта называют показателем средней стоимости основных производственных фондов предприятия к общему объему произведенной продукции:

$$F = \frac{F}{Q}, \quad (1.3)$$

где F – средняя стоимость основных производственных фондов;

Q – общий объем произведенной продукции.

Также активно используется показатель фондоотдачи, обратный показателю фондоемкости:

$$Fo = \frac{Q}{F}, \quad (1.4)$$

Дифференцированные показатели эффективности включают те показатели, которые характеризуют относительную экономию определенного вида затрат и ресурсов. Таким образом, относительная экономия живого труда определяется по формуле:

$$\text{Эт} = \text{Чб} * \text{Кп} - \text{Чо}, \quad (1.5)$$

где Чб – численность работников предприятия в базисном периоде;

Кп – индекс роста производства продукции, работ или услуг;

Чо – численность работников в плановом или отчетном периоде.

Важнейшими показателями конечных результатов и общей эффективности предприятия в рыночной экономике являются прибыльность и рентабельность (рентабельность). Уровень рентабельности зависит прежде всего от суммы прибыли и от суммы затрат и ресурсов. Прибыль на рынке является конечной целью и движущей силой производства на предприятии. Оптимальным дополнением к индикатору прибыли будет распределение, в том числе удельный вес увеличения прибыли, полученный путем снижения себестоимости. Следует также отметить, что с формированием цивилизованных рыночных отношений у предприятия будет только один способ увеличить прибыль – увеличение производства, сокращение себестоимости продукции [9].

Рентабельность – комплексный, интегральный показатель экономической эффективности производственной и хозяйственной деятельности предприятия.

Рентабельность выражает абсолютную или относительную (в процентах) сумму прибыли, полученную за 1 рубль текущих затрат или 1 рубль использованных ресурсов (фиксированные производственные активы, оборотный капитал, собственный и заемный капитал). Расчет осуществляется по формуле:

$$P = \frac{\Pi}{З} * 100\%, \quad (1.6)$$

где Π – прибыль;

$З$ – размер текущих затрат или используемых ресурсов.

Есть, прежде всего, общая (совокупная) и расчетная рентабельность. Общая рентабельность определяется как отношение балансовой (валовой) прибыли к стоимости производственных ресурсов (фиксированные производственные активы и стандартизованный оборотный капитал), оценочная рентабельность – как отношение чистой (расчетной) прибыли к сумме фиксированных производственных активов и стандартизованных оборотных средств. Кроме того, при планировании, оценке и анализе эффективности производства необходимо рассчитать рентабельность текущих затрат, рентабельность использованных (накопленных) производственных ресурсов, рентабельность капитальных вложений (инвестиций).

Рентабельность текущих затрат включает в себя такие показатели рентабельности, как:

– рентабельность реализованной продукции:

$$R_{\Pi} = 100 * \Pi / O_{\Pi}, \quad (1.7)$$

где Π – прибыль от реализации;

O_{Π} – объем реализованной продукции.

– рентабельность отдельного вида продукции:

$$R_{\text{В}} = 100 * \Pi / C, \quad (1.8)$$

где Π – прибыль от реализации;

C – себестоимость отдельного вида продукции.

Рентабельность производственных ресурсов (R_p) отражает эффективность использования, производственных активов, имущества, собственного и заемного капитала, доступных для предприятия. Этот показатель определяется:

$$R_p = \frac{\Pi * 100}{\text{ОПФ} + \text{НОС}}, \quad (1.9)$$

где Π – прибыль от реализации;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

НОС – среднегодовые остатки нормируемых оборотных средств.

Для оценки эффективности капитальных вложений (инвестиций) в расширенное воспроизводство производственных фондов и нового оборудования рассчитываются рентабельность инвестиций (R_i) (капитальные вложения) и период окупаемости (T):

$$R_i = \frac{\Gamma_{\Pi}}{K_{\text{в}}}, \quad (1.10)$$

$$T = \frac{K_{\text{в}}}{\Gamma_{\Pi}}, \quad (1.11)$$

где Γ_{Π} – годовой прирост чистой прибыли в результате реализации капитальных вложений;

$K_{\text{в}}$ – капитальные вложения в соответствующие технические и организационные мероприятия.

Рентабельность капитальных вложений описывает размер увеличения чистой прибыли на 1 рубль капитальных вложений в меру, срок

окупаемости – период времени, в течение которого капитальные вложения компенсируются, будет покрываться годовым ростом чистой прибыли,

Вышеуказанные показатели имеют ограниченное применение, и все они, помимо показателя социальной производительности труда и рентабельности, не дают полной, всеобъемлющей картины экономической эффективности производства и затрат, но характеризуют только использование определенного типа ресурсов.

Аналитическая информация по показателям деятельности предназначена для выявления, анализа, уточнения резервов роста прибыли, повышение уровня рентабельности при выраженном улучшении качества обслуживания покупателей. В результате анализа проходят полную проверку степень следования плановых показателей по товарообороту, доходам, затратам, изучают их динамику развития за определённые периоды, выявляется влияние факторов на финансовые итоги деятельности компании, определяются резервы их роста, особенно прогнозные. Одной из основных задач оценки является также изучение экономической рациональности и эффективности распределения и использования прибыли.

Комплексный подход к выявлению конечных результатов деятельности торговой фирмы позволяет наиболее полно оценить результаты деятельности коммерческой компании в целом и оценить эффективность деятельности, а также помогает принять грамотное, адекватное и необходимое для предприятия в данный момент, управленческое решение.

1.3 Способы повышения эффективности производства на предприятии

Способы повышения эффективности производства – набор конкретных мер по повышению эффективности производства в определенных областях. Основные пути повышения эффективности

производства: снижение трудоемкости и повышение производительности труда, снижение материального потребления продукции и рациональное использование природных ресурсов, снижение капиталоемкости продукции и увеличение инвестиционной активности предприятий.

В России ситуация такова – уровень управления в промышленности не отвечает требованиям современной экономики. Однако это не означает, что отечественные предприятия исчерпали все резервы для повышения эффективности экономической деятельности. С развитием научно-технического прогресса новые типы сырья и материалов, новые технологии, более сложные формы организации труда, новые виды машин и оборудования, которые позволяют снизить потребление материалов, трудоемкость продуктов и услуг, ускоряют оборот средств, повышение рентабельности и другие показатели эффективности бизнеса, то есть источники запасов неисчерпаемы. Проблема заключается в отсутствии соответствующих механизмов для анализа и оценки запасов [16].

Одним из требований к поиску резервов является обеспечение их полноты, то есть баланса в трех основных аспектах трудового процесса. Самый большой резерв, определенный одним из ресурсов, не может быть реализован, если у него нет резервов для других ресурсов. Поэтому необходимо проверить полноту запасов. Резерв будет завершен, если он будет обеспечен всеми необходимыми ресурсами не только в оценке, но и в естественно-социальном составе.

Следующим принципом поиска резервов является принцип их экономического обоснования, то есть при расчете резервов необходимо учитывать фактические возможности предприятия, и предполагаемый объем резервов должен поддерживаться соответствующими мерами. Временным принципом поиска резервов является скорость и последовательность их обнаружения. Чем быстрее поиск, тем эффективнее этот процесс. Особенно важно сокращение времени между открытием и

разработкой резервов. Поиск резервов должен проводиться систематически, систематически и даже ежедневно.

Другим принципом поиска резервов является принцип массового характера, то есть вовлечение работников разных профессий и специальностей в этот процесс. При предварительном определении направлений поиска резервов необходимо определить ведущие связи или узкие места в повышении эффективности производства. По этому принципу можно выделить области производства, где систематические планы не реализованы, допускаются производственные соглашения или большие потери сырья, простой машин. Таким образом, определяются основные направления, согласно которым поиск идет первым. Определение приоритетных областей может значительно повысить эффективность поиска резервов.

В целом для расчета объема резервов в практике экономического анализа используется ряд методов: прямой подсчет, функционально-стоимостной анализ, сравнение, математическое программирование, детерминированный факторный анализ, анализ маржи и т.д.[11]. Метод прямого расчета используется в основном для расчета запасов обширного анализа, когда известна величина дополнительного притяжения или величина безусловной потери ресурсов. Метод сравнения используется для расчета количества резервов интенсивного характера, когда потери ресурсов или их возможная экономия определяются по сравнению с плановыми нормами или с их затратами на единицу продукции на ведущих предприятиях. Большая помощь в определении резервов обеспечивается методами математического программирования, которые помогают оптимизировать стоимость показателей с учетом условий управления и ограничений на ресурсы и тем самым выявлять дополнительные и неиспользованные запасы продукции, сравнивая стоимость исследуемых показателей по к оптимальному варианту с их фактическим или планируемым.

Одним из важных факторов для усиления и повышения эффективности предприятия является режим сбережения [14]. Ресурсосбережение должно стать решающим источником удовлетворения растущей потребности в топливе, энергии, сырье и материалах. При решении всех этих вопросов важная роль принадлежит промышленности.

Важнейшим результатом организации интенсивного использования производственных мощностей является ускорение темпов роста продукции без дополнительных капиталовложений, темпов роста рентабельности активов. Развитие экономики на современном этапе и в обозримом будущем обуславливает необходимость совершенствования организации интенсивного использования производственных мощностей существующих предприятий. Организация эффективного использования производственных мощностей следует рассматривать как действие, направленное на опережение увеличения выпуска продукции по сравнению с затратами на их рост. В этом случае действие понимается в самом широком смысле как многогранная деятельность производственных единиц и услуг, которая направлена на использование производственных мощностей промышленных предприятий в соответствии с целями, поставленными для них нашим обществом.

Один из факторов интенсификации производства, повышение его эффективности – улучшение структуры экономики. При более высоких ставках необходимо развивать отрасли, которые обеспечивают научно-технический прогресс и успешное решение социальных проблем, улучшать пропорции между производством средств производства и товаров народного потребления и отраслями агропромышленного комплекса. Инвестиционная политика направлена на повышение эффективности капиталовложений. Необходимо перераспределять средства в пользу отраслей, которые обеспечивают социальные нужды, ускоряют научно-технический прогресс. Увеличение доли средств должно быть направлено на техническое перевооружение и реконструкцию существующих

предприятий, а не на новое строительство. В серии мер по реструктуризации общественного производства для обеспечения ускоренного роста производства товаров народного потребления и всего сектора услуг, развития малого бизнеса, преобразования военной продукции на оборонных предприятиях; технического перевооружения и повышения эффективности транспортных, электрических, нефтегазовых систем, связи и информационной поддержки для всех отраслей промышленной инфраструктуры.

Важным местом в повышении эффективности деятельности предприятия являются организационные и экономические факторы, в том числе управление. Их роль особенно важна с ростом масштабов общественного производства и усложнением экономических связей. Прежде всего, это развитие и совершенствование рациональных форм организации производства – концентрация, специализация, сотрудничество и сочетание. Это требует дальнейшего развития и совершенствования промышленной социальной инфраструктуры, что оказывает значительное влияние на уровень эффективности предприятия. В управлении – совершенствование форм и методов управления, планирования, экономических стимулов – всего экономического механизма. При планировании – баланс и реальность планов, оптимально построенная система плановых показателей, которая не сдерживает основные звенья экономики, но дает им широкие возможности для деятельности. В той же группе факторов широкое применение разнообразных рычагов экономического расчета и материальных стимулов, материальной ответственности и других самодостаточных экономических стимулов. Огромная роль в решении проблем эффективного управления, создания и внедрения ресурсосберегающего оборудования и технологий призвана сыграть наука.

Особое место в повышении эффективности предприятия, сокращение удельного потребления ресурсов связано с улучшением качества продукции.

Важным фактором повышения эффективности предприятия является научно-технический прогресс. В современных условиях необходимы революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, технологии последующих поколений, радикальное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

Система качества охватывает все аспекты предприятия:

- качество используемого сырья;
- стандартизация и сертификация продукции;
- разработка и реализация программ повышения качества товаров и услуг;
- сокращение брака в производстве;
- разработка стандартов и других нормативных документов, регулирующих качество товаров и услуг;
- повышение квалификации работников и многое другое.

Коллектив на предприятиях и их руководители сосредоточены на материальных стимулах для работы. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Эта ситуация ненормальна. Очевидно, что по мере развития рыночных отношений предприятия будут уделять должное внимание развитию производства на будущее и будут направлять необходимые средства на новое оборудование, обновление производства, разработку и выпуск новых продуктов.

1.4 Методы расширения ассортимента на предприятии

Политика ассортиментов товара – это одно из самых главных направлений деятельности каждого предприятия.

Это направление приобретает особую актуальность в нынешних условиях перехода к рыночной экономике, когда к товару со стороны

потребителя предъявляются повышенные требования по качеству и ассортименту, и от эффективности работы предприятия с производимым товаром зависят все экономические показатели организации. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в ассортиментной политике, владеет методами её реализации и может максимально эффективно управлять этой политикой

Политика изменения ассортимента может базироваться на трех подходах:

Вертикальное изменение. Данный процесс является составной частью вертикальной диверсификации деятельности компании и направлен на расширение/сужение производства, связанного с самостоятельным выпуском тех комплектующих, которые ранее закупались у сторонних поставщиков, а также создание собственной торговой сети для продвижения своей продукции.

Горизонтальное изменение. Одна из составляющих политики горизонтальной диверсификации. Представляет собой изменение ассортимента в рамках уже проводимой деятельности либо в аналогичных направлениях или выход на новые рынки без перехода на смежные уровни в рамках кооперации.

Комплексное изменение. Диверсификация в обоих направлениях.

Оценка эффективности того или иного подхода к построению ассортиментной стратегии должна основываться, в первую очередь, на исчислении возможного прироста прибыли, полученного в связи с изменением ассортимента реализуемой продукции.

В соответствии с этим, расширение ассортимента может происходить на нескольких уровнях:

- Увеличение позиций однородных товаров: производство новых сортов, изменение упаковки, расфасовки, конфигурации и т. д. уже освоенной продукции;

- Внедрение разнородных продуктов: развитие новых товарных направлений: диверсификация;
- Продвижение абсолютно новых (не имеющих аналогов) продуктов;
- Комбинация действий: проведение ассортиментных изменений на двух или трех уровнях одновременно.

Характеристику целесообразности выхода на тот или иной уровень расширения ассортимента необходимо рассматривать с позиции потребности новых научно-исследовательских разработках и дополнительном финансировании

Насущный вопрос для предприятия-изготовителя — необходимо ли разрабатывать стандартный товар, годный для всех отобранных рынков, или приспособлять его к специфическим требованиям и особенностям каждого отдельного сегмента, создавая для этого определенное число модификаций базового изделия. И в том, и в другом случаях есть свои плюсы и минусы.

Так, хотя создание стандартного товара, единого для всех рынков, весьма заманчиво, но это нередко практически неосуществимо. В то же время политика дифференциации не оправдывает себя экономически там, где условия рынка позволяют осуществлять частичную или полную стандартизацию (универсализацию) изделия.

К выгодам такого рода стандартизации товара следует отнести: снижение затрат на производство, распределение, сбыт и обслуживание; унификацию элементов комплекса маркетинга; ускорение окупаемости капиталовложений и др. Неполное использование (в сравнении с дифференциацией) потенциальных возможностей рынка, недостаточно гибкая реакция маркетинга на меняющиеся рыночные условия в этом случае сдерживают нововведения.

Дифференциация, или модификация, товара позволяет более полно использовать «поглощающие» возможности рынков с учетом специфики их

требований в отдельных регионах страны и зарубежных странах, заполнять те товарные ниши, где нет конкуренции или она незначительна. Однако определение такого направления в ассортиментной стратегии — дорогостоящее дело, связанное с необходимостью модернизации и расширения производственных мощностей, диверсификации и перестройки сбытовой сети и, конечно, расширения комплекса маркетинга. В конечном счете, использование стандартизации, дифференциации или их сочетания зависит от конкретных условий деятельности изготовителя и определяется конечным результатом — уровнем экономической эффективности сбыта и его объемом, достигаемых с помощью этих методов.

На рынке нет стимулов для создания и обслуживания общих объектов. Эта особенность обусловлена тем, что «капитал только принимает выгодные операции, с его точки зрения, операции», а частный капитал, как правило, связанный с созданием универсальных условий производства, «вливают капитал страны как национальный потребности для всей страны», т.е. переходит на плечи государства. Необходимо предусмотреть своевременные меры по предотвращению деструктивных тенденций, связанных со спонтанным стремлением каждого из взаимодействующих участников рынка только для личной выгоды.

Достижение экономического баланса, отвечающее за удовлетворение растущим потребностям общества, основанного на максимальном увеличении выпуска качественной продукции с минимальными издержками живого и овеществленного труда и оптимальным объемом сбережений, может в какой-то мере реализоваться уже сейчас. Но для достижения этой цели, в период перехода, когда организационный опыт, капитал и современная инфраструктура недостаточны, необходима жесткая государственная корректировка предприятий.

Впоследствии, соблюдение вышеуказанных принципов по обнаружению запасов значительно повысит эффективность хозяйственной деятельности предприятий.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СТАЛЬ ЗЕТ»

2.1 Характеристика предприятия

Объектом исследования ВКР является ОАО «Сталь Зет», расположенный по адресу: Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Игарская 8, к 2.

Предприятие «Сталь Зет» существует на рынке уже более 10 лет, и является одним из лидеров рынка производства металлоконструкций в Абакане.

ОАО «Сталь Зет» учитывает результаты своей деятельности, ведет бухгалтерскую отчетность в порядке, установленном действующим законодательством РФ. Организационно-правовая форма – открытое акционерное общество. Полное наименование общества – Открытое акционерное общество «Сталь Зет»

Уставный капитал предприятия ОАО «Сталь Зет» в натуральном выражении составляет 3 514 тыс. руб. В уставном капитале данного предприятия иностранного капитала нет.

Сфера деятельности и реализации продукции является Республика Хакасия и Красноярский край.

Компания предлагает уникальный подход к каждому клиенту, в который входит:

- Расчет цен на металлоконструкции;

- Проектирование металлоконструкций;
- Производство металлоконструкций;
- Монтаж металлоконструкций и доставка.

Крупнейшими заказчиками ОАО «Сталь зет» являются:

- Минусинская ТЭЦ филиал ОАО «ТГК–13»;
- ОАО «Стройсервис», Абаканское производственно-строительное

управление;

- АО «Аэропорт Абакан»;
- ОАО Промстрой;
- «АвтоРесурс», торгово-технический центр.

Главным поставщиком фирмы является ОАО «Металлсервис»

Организационная структура ОАО «Сталь Зет» состоит из директора фирмы, бригадира (газоэлектросварщик 5-го разряда) и трех газоэлектросварщиков (4-го разряда). Бухгалтера на предприятии нет, вместо этого директор пользуется услугами бухгалтерских компаний.

Предприятие возглавляет директор, который организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за его состояние и деятельность перед трудовым коллективом и государством. Директор представляет предприятия во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия. Бригадир обеспечивает выполнение производственного плана, установленный директором предприятия, организует ритм работы бригады путем равномерной загрузки всех ее членов, обеспечивает взаимозаменяемость членов бригады.

2.2 Анализ капитала предприятия

Исходными данными для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность предприятия за 2016 год, а именно «Бухгалтерский баланс» (форма № 0710001), «Отчет о

прибылях и убытках» (форма № 0710002) и «Отчет о движении денежных средств» (форма № 0710004).

Агрегированный баланс составляется для целей финансового анализа и представляет собой компактную форму отчета. Аналитические данные для исследования активов приведены в таблице 2.1

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс за 2016 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	520	4,7	Собственный капитал	3 622	32,8
Оборотные активы	10 529	95,3	Заемный капитал	7 427	67,2
Баланс	11 049	100	Баланс	11 049	100

В таблице 2.1 представлен общий анализ структуры баланса, при котором можно сделать вывод, что на предприятии ОАО «Сталь Зет» структура активного капитала характеризуется большим преобладанием оборотного капитала и состоит на 95,3%, а на внеоборотные активы приходится 4,7%. Доли собственно и заемного капиталов говорят о том, что деятельность предприятия осуществляется в основном на заемные средства, которые занимают 67.2%. Коэффициент деловой активности в 2016 году значительно уступает коэффициенту 2015 года, что говорит о резком снижении отдачи от капитала, что вероятнее всего объясняет снижение спроса.

Анализ активов

Анализ активов позволяет выявить динамику роста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов. Показатели структуры и динамики активов представлены в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Всего активов	11 491	11 049	-442	-3,8
Внеоборотные активы, из них	622	520	-102	-16,4
Финансовые	622	520	-102	-16,4
Оборотные	10 869	10529	-340	-3,1
Материальные	9790	9 269	-521	-5,3
Финансовые	1 079	1 260	181	16,8

В таблице 2.2 приведена структура и динамика активов, по которой можно сделать вывод, что общая сумма имущества снизилась на 3.8% по сравнению с предыдущим периодом. В целом же, по всем показателям наблюдается спад. Рост активов наблюдается только в оборотных финансовых активах, и составляет 16.8%. Причины могут быть разные, будь то уменьшенный спрос на продукцию, рост конкуренции с более обширным ассортиментом и выгодными ценами.

0,05<1,5 – капитал расположен в мобильной среде

По расчетному коэффициенту, который составляет 0,89, и превышает нормативное значение ($K_{рси} > 0,5$), по сравнению с предыдущим коэффициентом несущественно упал.

Анализ основных средств предназначен для изучения динамики их движения и технического состояния. Данные показателей структуры и динамики основных средств представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики основных средств

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Основные средства:	622	100	520	100	-102	-16,4
Машины и оборудование	592	95,2	490	94,2	-102	-17,2
Прочее	30	4,8	30	5,8	0	0

Изучив динамику в таблице 2.3 видно, что на отчетный период 2016-го года основные фонды уменьшились на 16.4%. Причинами изменения

стоимости основных средств могут быть: реализация излишнего оборудования, ликвидация отдельных объектов, амортизация, безвозмездная передача основных средств.

Далее рассчитаем показатели физического износа и движения основных средств в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Расчет показателей физического износа и движения основных средств

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
Основные средства всего, тыс. руб.	1 023	100	934	100	-89	-8,7
Начисленный износ всего, тыс. руб.:	401	39,2	414	44,3	13	3,2
Коэффициент износа	0,39	–	0,44	–	0,05	–
Коэффициент годности	0,61	–	0,56	–	-0,05	–

По данным, приведенным в таблице 2.4 видно, что коэффициент износа на 2016 год отчетного периода составляет 44%. Согласно неравенству $20\% < 44\% < 60\%$ можно сделать вывод, что на предприятии ОАО «Сталь Зет» средняя степень износа основных средств.

Анализ использования основных фондов позволяет изучить и измерить влияние факторов фондоотдачи, фондоемкости и фондорентабельности на объем выпуска продукции. Наглядный пример динамику использования основных средств на предприятии «Сталь Зет» можно рассмотреть в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели эффективности использования основных производственных фондов

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
Фондоотдача	10,3	2,2	-8,1
Фондоемкость	0,1	0,4	0,3
Фондорентабельность	0,3	0,05	-0,25

В таблице 2.5 показана эффективность использования основных производственных фондов, где наблюдается увеличение показателей только по показателю фондоемкости. Фондоотдача в 2016 значительно упала по сравнению с предыдущим периодом, что говорит о сильном уменьшении эффективности функционирования основных средств, что подталкивает на мысль о модернизации оборудования или внедрения нового для расширения ассортимента.

В целом, проанализировав динамику таблицы 2.5 можно сделать вывод, что показатели фондоотдачи и фондорентабельности имеют отрицательную динамику, что говорит и резком снижении отдачи на основной капитал.

Оборотными активами называют те активы, капитал которых вовлечен в хозяйственную деятельность предприятия, скорость оборачиваемости которого менее одного года. Показатели структуры и динамики оборотных активов можно рассмотреть в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма , тыс. руб.	%
Оборотные активы - всего	10 869	100	10 529	100	-340	-3,1
в том числе:						
Запасы	9 790	90	9 263	88	-527	-5,4
НДС	–	–	6	0,06	6	–
Дебиторская задолженность	918	8,5	652	6,2	-263	-28,6
Денежные Средства	161	1,5	0	–	-161	–
Прочие оборотные активы	–	–	608	5,8	608	–

В таблице 2.6 рассчитаны показатели структуры и динамики активов. По ней видно, что оборотные активы занимают почти весь капитал, не все

статьи баланса задействованы. Львиную долю занимаю «Запасы» (88%) от всего оборотного капитала. Изменения наблюдаются по всем задействованным показателям, так же появление новых показателей: НДС; Прочие оборотные активы.

Величина оборотных активов уменьшились на 3.1%, уменьшение обусловлено снижением приобретения сырья.

Дебиторская задолженность в отчетном периоде снизилась на 28,6%

Оборачиваемость оборотных активов показывает, сколько раз за анализируемый период предприятие использовало средние имеющиеся остатки оборотных средств. Для оценки и изучения динамики общих показателей оборачиваемости оборотных активов обратимся к данным таблицы 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
Выручка от продаж продукции, тыс. руб.	6 427	1 160	-5 264
Средние остатки оборотных средств*, тыс. руб.	10 869	10529	-340
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,59	0,11	-0,48
Длительность одного оборота, дней	608,8	3 267,6	2 658,8

По представленной динамике в таблице 2.7 наблюдается динамика выручки от продаж, которая значительно уменьшилась на 5 264 тыс. руб. Помимо этого наблюдается высвобождение оборотных средств из оборота в размере 340 тыс. руб.

По результатам финансового анализа оборотный капитал намного ниже выручки, что оказывает огромное влияние на экономические показатели предприятия.

Дебиторская задолженность бывает:

1) Просроченная – задолженность, срок которой истек и не превышает 3-х месяцев

2) Сомнительная – задолженность, срок которой истек в соответствии с договором и превысил трехмесячный период времени

При анализе дебиторскую задолженность в динамике, разделяют на составы, а именно за какими организациями и лицами она числится и в каких суммах и их сроки возникновения. Анализ и динамика дебиторской задолженности представлена в таблице 2.8 и 2.9.

Таблица 2.8 – Группировка дебиторской задолженности по категориям дебиторов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.	%	Сумма, тыс.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность	918	100	652	100	-266	-28,9
Покупатели и заказчики	899	98,2	612	93,9	-287	-31,9
НДС с авансов покупателей	19	1,8	40	6,1	21	110,5

По представленным данным в таблице 2.8 о дебиторской задолженности, наблюдается снижение на 28,9%, что, непременно, положительно сказывается на деятельности предприятия, ведь чем быстрее дебиторы будут возвращать денежные средства, тем быстрее эти денежные средства можно будет использовать для дальнейшего развития предприятия.

Следующим этапом является расчет оборачиваемости дебиторской задолженности по выручке.

Далее, разделив 365 дней на рассчитанные коэффициенты, получим длительность оборачиваемости дебиторской задолженности, которые составили: в 2016 году – 206 дней и в 2015 году – 52 дня. Длительность одного оборота увеличилась на 154 дня.

При группировке дебиторов, предприятия представляется возможным наглядно увидеть вид их дебиторской задолженности и количество просроченных и сомнительных долгов.

Динамику и группировку дебиторской задолженности по срокам погашения и образования можно рассмотреть в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Группировка дебиторской задолженности по срокам погашения и образования

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.	%	Сумма, тыс.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность	918	100	652	100	-266	-28,9
Краткосрочные	918	100	652	100	-266	-28,9

Проанализировав данные по таблице 2.9 можно сделать вывод, что на предприятии присутствуют дебиторы только с краткосрочными займами. Просроченная и сомнительная дебиторские задолженности на предприятии ОАО «Сталь Зет» отсутствуют.

К анализу денежных средств относится расчет времени обращения денежных средств, его еще называют финансовый цикл, анализ денежного потока, его прогнозирование и определение оптимального уровня денежных средств. Показатели движения денежных средств за 2016 год представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Показатели движения денежных средств за 2016 год

Показатели	Общая сумма, тыс. руб.	Текущая		Инвестиционная		Финансовая	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Остаток денежных средств на начало года	163	X	X	X	X	X	X

Поступило денежных средств	1 259	396	31,4	3	0,2	860	68,3
Направлено денежных средств	2 463	1267	51,4	1 046	42,5	150	
Остаток денежных средств на конец года	1 043	X	X	X	X	X	X

В таблице 2.10 видно, что максимальный приток денежных средств происходит от финансовой деятельности, а максимальный отток от текущей деятельности.

На конец года на предприятии наблюдается недостаток денежных средств, которые в натуральном выражении составляют 1 043 тыс. руб.

Анализ пассивов

Сумма собственного капитала для предприятия имеет весомое значение при анализе их финансового состояния, т.к. характеризует финансовую независимость и самостоятельность. Для предприятий собственный капитал является основным источником осуществления уставной деятельности, покрытия убытков, расширения сферы деятельности.

Анализ пассива баланса – проводя данный анализ, можно определить какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных средств. Финансовое состояние предприятия зависит от средств, которые оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Показатели структуры и динамики пассивов представлены в таблице 2.11

Таблица 2.11 – Показатели структуры и динамики пассивов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.	%	Сумма, тыс.	%	Сумма, тыс. руб.	%

	руб.		руб.			
Всего источников:	11 491	100	11 049	100	-442	-3,9
Собственных	3 621	31,5	3 622	32,8	1	0,03
Заемных	7 870	68,5	7 427	67,2	-443	-5,6
Краткосрочных	7 870	100	7 427	100	-443	-5,6

По данным, приведенным в таблице 2.11 видно, как большую часть пассивов занимают заемные средства и все они краткосрочные, так же наблюдается уменьшение заемных средств на 5.6% по сравнению с предыдущим годом и незначительное увеличение собственных средств в 2016 году на 0.03%.

Группировка обязательств по категориям позволяет увидеть какие виды кредиторской задолженности присутствуют на предприятии. Для группировки обязательств по категориям и оценки эффективности привлечения заемных средств и кредиторской задолженности обратимся к таблице 2.12

Таблица 2.12 – Группировка обязательств по категориям

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Обязательств всего:	7 870	100	7 427	100	-443	-5,6
Кредиты и займы	3 304	42	4 014	54	710	9
Кредиторская задолженность	4 566	58	3 412	46	-1 153	-14,6

По приведенным данным в таблице 2.12 на предприятии за 2016 год наблюдается уменьшение заемного капитала на 5.6%, и в натуральном выражении составляет 443 000 руб., это говорит о том, что предприятие периодически возвращает заемные средства.

В целом, на конец 2016-го года, на предприятии преобладают кредиты и займы, сумма которых составляет 4 014 000 руб., когда как в 2015

году большую часть занимала кредиторская задолженность, сумма которой, на тот момент, составляла 4 566 000 руб.

Далее, чтобы иметь представление, какие виды задолженностей имеет предприятие ОАО «Сталь Зет», следует обратиться к таблице 2.13, в которой представлена динамика группировки обязательств по срокам погашения и образования.

Таблица 2.13 – Группировка обязательств по срокам погашения и образования

Показатели	2015 год		2016 год	Отклонения		
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс.	%	Сумма, тыс.	%
Всего заемных средств:	7 870	100	7 427	100	-433	-5,6
Краткосрочные обязательства	7 870	100	7 427	100	-443	-5,6
Кредиты и займы	3 304	42	4 014	54	710	9
Кредиторская задолженность	4 566	58	3 413	46	-1 153	-14,6

Проанализировав таблицы, можно сделать вывод, что предприятие пользуются только краткосрочными займами и по сравнению с предыдущим отчетным периодом сумма краткосрочных займов снизилась на 5.6%, что говорит о том, что предприятие ОАО «Сталь Зет» стабильно погашает задолженности.

2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Анализ финансовой устойчивости позволяет оценить способность предприятия погашать свои обязательства и поддерживать свою деятельность в течении определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Главной целью предприятия в современных условиях является удовлетворение общественных потребностей, получение максимальной прибыли и обеспечение своей финансовой устойчивости.

Для того, что рассмотреть показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования на предприятии следует обратиться к данным, приведенным в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

Показатели	тыс. руб.	
	2015 год	2016 год
Собственный капитал	3 621	3 622
Внеоборотные активы	622	520
Собственные оборотные средства	2 999	3 102
Собственные и долгосрочные источники	2 999	3 102
Краткосрочные заемные средства	3 304	4 014
Общая величина основных источников	6 303	7 116
Общая величина запасов и затрат	9 790	9 269
Недостаток собственный оборотных средств	-6 791	-6 167
Недостаток собственных и долгосрочных источников	-6 791	-6 167
Недостаток общей величины основных источников	-3 487	-2 153

Изучив данные в таблице 2.14 можно сказать, что на предприятии ОАО «Сталь Зет» в 2016 году, запасы и затраты не обеспечены всей совокупностью источников, на 2 153 тыс. руб. По сравнению с предыдущим отчетным периодом, доля недостатка заметно снизилась на 1 334 тыс. руб. что несомненно говорит о финансовой оптимизации. В дальнейшем для стабильного роста следует оптимизировать активы или же привлекать дополнительное финансирование.

Финансовая устойчивость, есть баланс финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать основную деятельность. Финансовая устойчивость рассчитывается по коэффициентам: коэффициент автономии показывает насколько предприятие независимо от кредитов;

коэффициент обеспеченности запасов определяет состояние оборотного капитала и отражает долю запасов и затрат покрытых собственными средствами; коэффициент обеспеченности оборотных средств показывает достаточность у предприятия собственных средств для финансирования основной деятельности; коэффициент маневренности показывает финансовую устойчивость и отражает долю собственных средств, которые используются для финансирования текущей деятельности предприятия.

Для изучения динамики расчета коэффициентов финансовой устойчивости следует рассмотреть таблицу 2.15.

Таблица 2.15 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,31	0,33	0,02	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов	0,3	0,33	0,03	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	0,3	0,3	-0,01	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	0,8	0,9	0,1	$\geq 0,3$

Основываясь данным в таблице 2.15 видно, что коэффициенты автономии и обеспеченности запасов не удовлетворяют нормативным, но наблюдается улучшение показателей. Коэффициенты обеспеченности оборотных средств и маневренности значительно превышают нормативные значения и составляют 1.05 и 3.05, но наблюдается снижение показателей.

Анализ ликвидности баланса позволяет увидеть степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых денежные средства соответствуют сроку погашения обязательств Группировка статей баланса для анализа его ликвидности приведена в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности

тыс. руб.					
Актив	2015 год	2016 год	Пассив	2015 год	2016 год

Наиболее ликвидные активы	161	–	Наиболее срочные пассивы	4 566	3 413
Быстро реализуемые активы	918	1 260	Краткосрочные обязательства	3 304	4 014
Медленно реализуемые активы	9 790	9 269	Долгосрочные пассивы	–	–
Трудно реализуемые активы	622	520	Постоянные пассивы	3 621	3 622
Итого:	11 491	11 049	Итого:	11 491	11 049

В таблице 2.16 представлена группировка статей баланса для анализа и ликвидности, где следует обратить внимание на то, что на предприятии в 2016 году наиболее ликвидных активов не было, смотря как в 2015 году, их сумма составляла 161 тыс. руб.

Значительную долю занимают медленно реализуемые активы, которые на 2016 равны 9 269 тыс. руб.

В целом предприятие нельзя назвать платежеспособным, т.к. наиболее ликвидные активы вообще отсутствовали в 2016 году, тогда как наиболее срочные пассивы составляли 3 413 тыс. руб.

Долгосрочные пассивы на предприятии отсутствуют.

Для анализа степени ликвидности баланса рассмотрим следующие неравенства:

$$A_{\text{нл}} \geq \Pi_{\text{нс}}, \quad (2.1)$$

$$A_{\text{бр}} \geq \Pi_{\text{кс}}, \quad (2.2)$$

$$A_{\text{мр}} < \Pi_{\text{дс}}, \quad (2.3)$$

$$A_{\text{тр}} < П_{\text{п}} \quad (2.4)$$

Данные за 2016 год:

0 тыс. руб. \leq 3 413 тыс. руб.;

1260 тыс. руб. \leq 4014 тыс. руб.;

9269 тыс. руб. $>$ 0 тыс. руб.;

520 тыс. руб. $<$ 3622 тыс. руб.

По приведенным неравенствам отчетливо видно, что не соответствуют норме неравенство активов наиболее ликвидных с пассивами наиболее срочными и неравенство быстро растущих активов с пассивами краткосрочными, в которых наблюдается недостаток наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов.

Для расчета коэффициентов ликвидности за 2015 и 2016 года обратимся к данным приведенным в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2015 год	2016 год	Отечественные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0	$\geq 0,1$
Коэффициент критической ликвидности	0,14	0,17	$\geq 0,7-0,8$
Коэффициент текущей ликвидности	1,38	1,42	$\geq 1,2-1,5$

Почти по всем показателям надо привлекать активы, из ликвидных коэффициентов на предприятии только коэффициент текущей ликвидности.

При расчете коэффициентов ликвидности, можно сделать вывод, что коэффициент текущей ликвидности удовлетворяет нормативным значениям,

динамика критической ликвидности неоднозначна. При анализе ликвидности баланса критических обстоятельств не выявлено.

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей позволяет увидеть отношение задолженностей, а также оценить динамику.

Для ознакомления с данными динамики дебиторской и кредиторской должностей следует обратиться к таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей

Показатели	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Сумма задолженности за 2015 год	918	4 566
Сумма задолженности за 2016 год	652	3 413

тыс. руб.

В таблице 2.18 представлено, как дебиторская и кредиторская задолженности за отчетный период значительно понизились. Что касается отношения между кредиторской и дебиторской задолженностями, то на предприятии значительную долю занимает кредиторская задолженность.

2.4 Оценка эффективности деятельности предприятия

Анализ финансовых результатов предприятия отвечает за исследование полученной им прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и в коэффициентной в динамике. Динамику анализа финансовых результатов можно рассмотреть в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Анализ финансовых результатов

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения	
			Сумма,	%

			тыс. руб.	
Выручка от продаж	6 427	1 160	-5 267	-81,9
Себестоимость продаж	4 269	756	-3 515	-82,3
Валовая прибыль (Убыток)	2 158	404	-1 754	-81,3
Коммерческие расходы	1 960	378	-1 582	-80,7
Прибыль (Убыток) от продаж	198	26	-172	-86,9
Прочие расходы	75	24	-51	-68
Текущий налог на прибыль	26	1	-25	-96,1
Чистая прибыль (Убыток)	97	1	-96	-99

Основываясь данным, приведенным в таблице 2.19, наблюдается отрицательная динамика, где видно, что почти все показатели на предприятии ОАО «Сталь Зет» за 2016 год упали на 80% в среднем. Это говорит о резком спаде спроса на продукцию, что наталкивает на мысль о предложении расширения спектра оказываемых услуг, чтобы привлечь спрос.

Деловой активностью называют спектр действий, направленный на продвижение предприятия, показатели деловой активности представлены в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Показатели деловой активности

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
Коэффициент деловой активности	0,56	0,1	-0,46
Фондоотдача основных средств	10,3	2,23	-8,07
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,59	0,11	-0,48
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,7	0,32	-1,38
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	0,81	0,15	-0,66

Основываясь на данных, приведенных в таблице 2.20, видна тенденция спада по всем показателям. Такие показатели обусловлены резким падением спроса на продукцию, причины на то могут быть разные, будь то снижение покупательской способности, либо появления новых конкурентов. Все эти показатели снова доказывают, что предприятию ОАО

«Сталь Зет» необходимо расширять ассортимент в виде открытия нового цеха по производству кованных изделий, для привлечения новых потенциальных покупателей.

Благодаря динамике показателей рентабельности предприятия можно увидеть изменения показателей, для принятия дальнейших решений для оптимизации, либо улучшению показателей. Для ознакомления показателей рентабельности за два отчетных периода, следует обратиться к таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Показатели рентабельности, %

Наименование показателей	2015 год	2016 год	Отклонения
Рентабельность продаж	3,1	2,2	0,3
Рентабельность основной деятельности	4,6	3,4	-2,4
Рентабельность активов	1,1	0,02	-1,08
Рентабельность собственного капитала	2,7	0,03	-2,67

Судя по отрицательным отклонениям, приведенным в таблице 2.21, можно сделать вывод, что рентабельность в 2015 году была значительно выше, особенно, заметно отличимые динамические показатели разнятся в рентабельности основной деятельности и собственного капитала.

2.5 Управленческий анализ

Благодаря анализу себестоимости можно изучить тенденции изменения ее уровня, установить отклонение фактических затрат от нормативных и их причины, выявить резервы снабжения себестоимости продукции и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции. Для изучения анализа себестоимости по экономическим элементам следует обратиться к таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Анализ себестоимости по экономическим элементам

Наименование статей калькуляции	2015 год		2016 год		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Сырье и материалы	354	45,6	1 885	44,4	-1 531	-81,2
Коммерческие расходы	378	50	1960	45,9	-1582	-80,7
Прочие затраты	24	4,4	75	1,7	-51	-68
Всего себестоимость	756	100	4 269	100	-3 513	-82,3

Как видно по таблице 2.22 показатели себестоимости значительно упали, это связано с падением спроса на продукцию.

Расширение ассортимента в виде производства кованных изделий должен исправить падение спроса, т.к. привлечет новых клиентов и к тому же привлечет спрос на основное производство, ведь целевая аудитория кованных изделий тесно связана с основным производством предприятия.

Анализ трудовых показателей предприятия показывает соотношение рабочих и служащих, структурные движения кадрового состава, а также выявляет нехватку (излишек) персонала. Динамику показателей кадрового состава можно увидеть в таблице 2.23.

Таблица 2.23 – Показатели кадрового состава

Категория работников	Численность				Отклонение	
	2015 год	%	2016 год	%	Чел.	%
ППП, из них:	5	100	5	100	0	0
Основные рабочие	4	80	3	80	0	0
Служащие:	1	20	1	20	0	0
-руководители	1	20	1	20	0	0

Основываясь данным о структуре и объеме по производственно-промышленному персоналу, можно сделать вывод, что текучки кадров не наблюдается уже как два отчетных периода.

Основываясь проведенному управленческому анализу предприятия можно сделать следующие выводы:

- по сравнению с отчетным периодом 2015 года, отчетный период 2016-го года четко указывает на спад спроса на продукцию, это видно по показателям себестоимости и выручи от реализации продукции.
- проанализировав трудовые показатели было установлено, что предприятие практически полностью обеспечено рабочими кадрами нужной квалификации.

В целом деятельность предприятия можно признать, как доходный стабильный бизнес. Для повышения эффективности деятельности необходимо произвести расширение спектра оказываемых услуг деятельности предприятия, которое позволит увеличить рентабельность.

2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет утверждать следующее:

По активному капиталу на предприятии обладают оборотные средства, и занимают 95.3% от баланса. Львиную долю оборотных средств занимает заемный капитал, что говорит о финансовой неустойчивости предприятия и пагубно влияет на деятельность предприятия в целом. Органическое строение капитала на отчетный период составляет 0.05.

По пассивному капиталу видно, что на предприятии преимущественно преобладает заемный капитал, который состоит на 67,2%, что не дает гаранта покрытия долгов. Все обязательства предприятия являются краткосрочными и состоят из кредитов и займов – 54% и кредиторской задолженностью – 46%.

Так как предприятие считается производственным, следовательно, основную долю основных средств составляют машины и оборудование, и на момент отчетного 2016 года занимают 94.2%. В собственности здания и

сооружения ОАО «Сталь Зет» не имеет, производство проводится в арендованной площади.

Расчет показателей износа основных фондов характеризуют среднюю степень износа.

Себестоимость продукции в 2016 году составила в стоимостном выражении 756 тыс. руб., что на 82.3% ниже по сравнению с 2015 годом, но стоит отметить, что все показатели финансовых результатов в среднем снизились на 80%.

Фондоотдача в 2016 значительно упала по сравнению с предыдущим периодом, что говорит о сильном уменьшении эффективности функционирования основных средств, что подталкивает на мысль о модернизации оборудования или внедрения нового для расширения ассортимента.

Если брать во внимание коэффициент деловой активности, то здесь видно, что показатель значительно упал, по сравнению с предыдущим периодом и составляет 0.1 – всему виной низкие показатели выручки.

Структура дебиторской задолженности оценивается положительно, так как у предприятия нет долгосрочной дебиторской задолженности, также отсутствуют сомнительные и просроченные дебиторские задолженности.

Главной проблемой, в ходе исследования, считается резкий спад выручки и себестоимости, что характеризует резкое падение спроса на продукцию. Также присутствует недостаток собственных средств для нормального поддержания деятельности предприятия и в случае форс-мажорных обстоятельств в срочном порядке закрывать заемные средства. Здесь требуется расширение объемов производства для увеличения прибыли. Далее стоит вопрос – Каким образом? Это обновление используемого оборудования, либо расширение ассортимента. т.к. используемое оборудование не нуждается в обновлении, логичным выбором будет расширение ассортимента.

Таким образом для решения выявленных проблем предлагается закупить новое оборудование по производству кованных изделий, которые повысит эффективность деятельности предприятия, увеличит спрос, привлечет новую целевую аудиторию, увеличит рабочие места.

2.7 Вопросы экологии

В последнее время современное состояние экологии можно считать критическим. Несмотря на активное принятие мер, загрязнение окружающей среды усиливается. Вопросами экологии на предприятии ОАО «Сталь Зет» занимается директор, выделенного специалиста на предприятии нет.

Нормативный базой в области экологии являются свод законов, правил, нормативов, регламентов, утвержденных Роспотребнадзором Российской Федерации. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. № 7–фз, Федеральный закон «Об охране здоровья граждан», Федеральный закон «Закон об охране атмосферного воздуха» от 19.07.2011 г. № 309–ФЗ, Федеральный закон «О выбросах» от 18.07.2011 г. № 242–ФЗ и много других.

Торговля не относится к основным загрязнителям атмосферы. Однако почти все предприятия выбрасывают в атмосферу газы и пыль, что ухудшает состояние атмосферного воздуха. Дымовые газы, выделяемые котельными на предприятии, содержат продукты неполного сжигания топлива, дымовые частицы также содержат частицы золы.

Целью предприятия является предотвращение негативного воздействия на окружающую среду во время производства.

Для достижения требуемого результата ОАО «Сталь Зет» использует наиболее эффективные меры по защите окружающей среды.

ОАО «Сталь Зет» в отличии от металлургической и химической промышленности, которые в значительной мере загрязняют атмосферу, к

таковым не относится, однако выбросы, содержащие пыль, пары, газы, неблагоприятно влияют на окружающую среду, вызывая загрязнение воздуха, почвы, зеленых насаждений. Эти вредные явления могут быть в значительной степени предотвращены или ослаблены действием систем вентиляции и пылеудаления.

Для создания необходимых условий для воздушной среды, благоприятных для работников, которые обеспечивают высококачественную продукцию, в производственных помещениях предприятия устанавливаются вентиляционные системы и, при необходимости, поддержание строго определенных условий воздушной среды – кондиционирование воздуха.

Предприятие по производству металлоконструкций разработало наиболее эффективную систему защиты окружающей среды. С этой целью постоянно проводится оценка всех производственных процессов, способных оказать отрицательное воздействие на окружающую среду.

Меры, предпринимаемые предприятием, позволяют решать такие важные задачи:

- соблюдение всех условий рационального использования природных ресурсов;
- готовая продукция и отходы вывозятся автомобильным транспортом в интенсивном режиме;
- осуществление мер по сокращению выбросов в окружающую среду, которые неизбежно сопровождают производственный процесс;
- обеспечивая высокое технологическое производство.

Экологическое совершенствование предприятия предполагает экономию потребляемых ресурсов окружающей среды и сокращение массы отходов, размещенных в нем. Все это достигается за счет внедрения малоотходных технологий, создания систем для безотходного производства, вывода из эксплуатации устаревших основных фондов, которые оказывают негативное воздействие на окружающую среду.

ОАО «Сталь Зет» стремится к совершенствованию технологий, чтобы сделать производство максимально безопасным для сотрудников и окружающей среды.

Таким образом, интенсивное загрязнение окружающей среды на предприятии не происходит.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Обоснование предложенного мероприятия

Исходя из проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Сталь Зет» установлена необходимость расширения спектра оказываемых услуг за счет внедрения нового оборудования по производству кованных изделий. Далее рассмотрим возможности реализации данного мероприятия и её последующую эффективность.

Актуальность предложенного мероприятия с точки зрения социального блага и значимости:

- облагораживание общественных парков, садов, прилегающих территорий;
- облагораживание уличных остановок, фонарных столбов, лавочек, урн;
- при сотрудничестве с строительными компаниями украшение зданий и сооружений;
- облагораживание частной собственности;
- открытие новых рабочих мест.

С точки зрения экономического блага для предприятия, актуальность заключается в развитии и расширении деятельности для привлечения новых

клиентов и дальнейшего привлечения большей прибыли, увеличение объема собственных средств над заемными, ведь на данный момент на предприятии заемные средства превышают собственные.

Кованые изделия из года в год становятся все более популярными и востребованными. В общем, ковка стали – метод, который включает обработку металла при высокой температуре, чтобы придать ему красивую художественную форму. Изделия, полученные таким образом, все чаще используются в различных областях: от украшения частных домов до промышленного производства.

С помощьюковки производят все виды заборов, металлоконструкций, беседок, светильников, оконных грилей, поручней, кованых прокладок, наконечников, пиков, листьев, заглушек для столбов и многих других одинаково интересных и востребованных изделий. Благодаряковки владелец дома может реализовать причудливые заборы и ворота, с помощью которых можно придать любому объекту оригинальный вид. Торжественный оттенок интерьера комнаты можно дать с помощью лестниц, сделанных с помощьюковки.

Из кованых изделий можно создать практически все что угодно, единственным преградой будет только фантазия творца либо заказчика, ознакомиться с эскизами можно в приложениях.

Предлагаемые данной выпускной квалификационной работой изделия имеют как преимущества, так и небольшие недостатки:

Любые изделия, в том числе и кованые, имеют свои положительные и отрицательные качества. Например, высококачественные кованые изделия из оригинальных форм могут стать центром внимания и в то же время подчеркнуть дизайн дома или отдельной комнаты. С помощью искусственных ковочных элементов выгодно различать любые обычные заборы и ворота. Благодаря им вы можете украсить даже барбекю цветочными горшками.

Другим не менее важным преимуществом кованых изделий является их высокая прочность. Несмотря на тонкость работы, материал, используемый для их изготовления, остается эластичным и жестким. Готовые элементы прекрасно сочетаются с различными строительными материалами, что позволяет сочетать их с бетоном, деревом, кирпичом, камнем, тем самым создавая дизайнерские и композиционные решения.

Художественная ковка позволяет получить не только привлекательные, но и довольно долговечные изделия. Кованые рельсы, лестницы и другие элементы интерьера не требуют серьезной защиты в течение длительного времени. Элементы, находящиеся под открытым небом, хотя и подвержены внешним факторам, но из-за использования специального защитного оборудования в течение длительного времени сохраняют свои качества.

Художественные кованые изделия являются универсальными с точки зрения их использования с другими строительными материалами. Также преимущество художественнойковки – это способность выпускать самые разнообразные продукты. Художественная ковка позволяет создавать как небольшие дизайнерские изделия, так и большие элементы интерьера, может воплотить самые смелые пожелания и фантазии клиента.

Единственным недостатком является высокая стоимость кованых изделий. Однако этот недостаток полностью компенсируется долговечностью, а также уникальностью и исключительностью работы, также к этому можно отнести невозможность изготовления максимально идентичных заготовок в больших объемах, что иногда требуется для крупных заказов.

Несмотря на то, что ковка само по себе не лишена недостатков, все эти недостатки незначительны, за счет эксклюзивности и качества изготовления изделий.

Новое оборудование для производства кованых изделий возможно установить в основном цехе, так как производственной площади хватит для

установки дополнительных станков. Исходя из этого затраты на приобретение или строительство нового цеха не потребуются.

Производство кованных изделий планируется производить по частным, юридическим и государственным заказам. Конкретный объем производства предсказать невозможно, ввиду индивидуальности реализации. На первый и второй прогнозируемый год упор на реализацию будет для частных заказов, в виду того, что предлагаемая деятельность не является основной. В дальнейшем же, в случае повышения популярности продукта у предприятия следует расширять производство для охвата большей аудитории потенциальных клиентов. В случае заказов от физических лиц возможно рассчитать средние показатели выпуска продукции. В целом, на один такой заказ стоимостью 50 тыс. руб. при работе двух специалистов в полный рабочий день уйдет 7 рабочих дней, соответственно в месяц реально выполнить 3 полных заказа.

Целевой аудиторией для реализации продукта, с географической точки зрения, будет рынок Республики Хакасия, город Абакан и близлежащие населенные пункты, а также город Минусинск, Красноярского края, и близлежащие населенные пункты. Из этого можно определить список потенциальных клиентов предприятия:

- 1). Физические лица – обустройство частных домов и дач
- 2). Юридические лица – обустройство производственной территории, офисных зданий.
- 3). Государственные заказы – облагораживание парков, фасадов зданий.

С планируемой структурой рынка, если рассматривать с точки зрения вероятности заказов в прогнозируемый год, можно ознакомиться по рисунку 3.1.

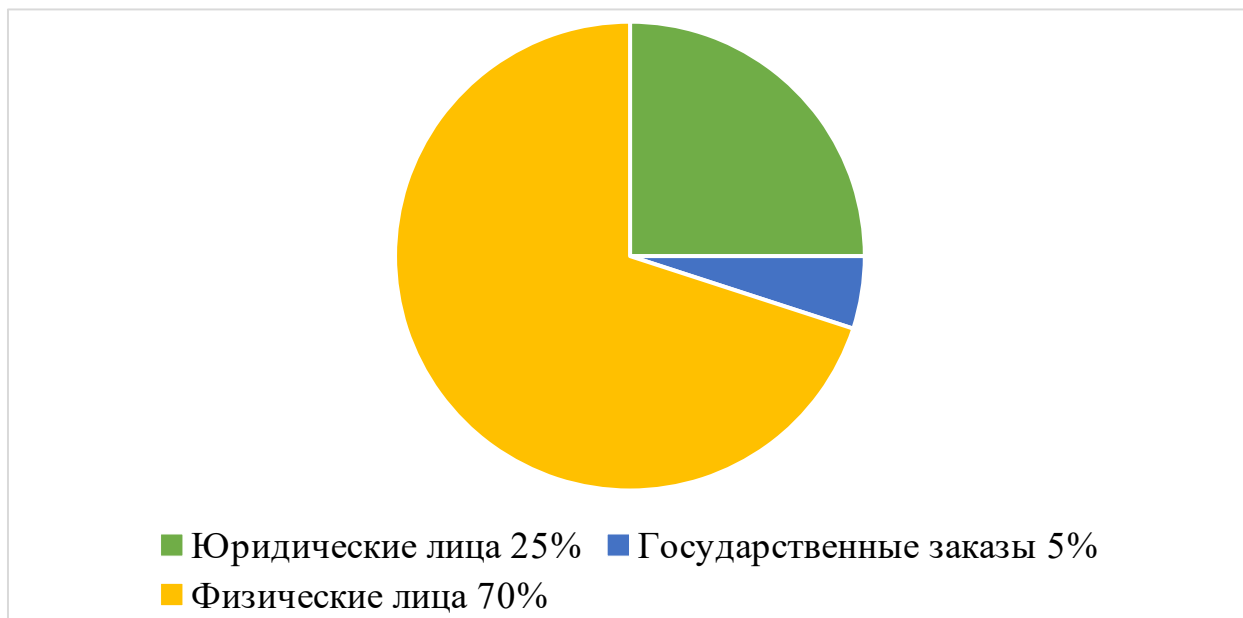


Рисунок 3.1 – Планируемая структура реализации кованых изделий

По данным рисунка 3.1 видно, что основную долю занимают заказы физических лиц и составляют 70%. Заказы юридических лиц 25% и государственные заказы 5%.

Для реализации продукта, требуется провести исследования рынка сбыта, такие исследования помогут предприятию более точно определить целевой сегмент рынка. Основываясь на исследованиях вырисовывается вывод, что в Абакане и близлежащих городах активно ведется строительство жилых комплексов, вокруг этих комплексов, соответственно, следует облагораживание территорий, парки, парковки, детские площадки – по всем этим критериям можно реализовать данный продукт, предлагая индивидуальные решения. Далее на возведенных домах реализовываются первые или цокольные этажи новостроек под ИП и юридические лица – здесь так же можем предложить продукцию под украшения крыльца,

лестниц, рекламных вывесок и пр. Что касается физических лиц – последние несколько лет ведется активная реализация участков под индивидуальное жилищное строительство, дачное некоммерческое партнерство и садовое некоммерческое товарищество. Активно реализуют такие участки в Усть-Абаканском районе, в городе Минусинске, в городе Абакане в районах Красный Абакан, Орбита. В последнее время строительство своего дома обретает большую популярность и каждый хочет внести свою изюминку в свой дом. В соответствии, из-за роста строительства частных домов и дач растет количество потенциальных клиентов. ОАО «Сталь Зет» может с легкостью удовлетворить данные запросы заказчиков. К тому же, основной деятельностью предприятия является производство металлоконструкций и ворот, что тесно связано с частными заказами. Соответственно реализация кованых изделий повлечет за собой и реализацию основного производства и конечно же привлечет дополнительную выручку.

Прогнозирование потребности кованых изделий позволит представить динамику заказов в течении по трем сценариям: Оптимистический, оптимальный и пессимистический. Прогноз потребностей рынка кованых изделий представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Прогноз спроса кованых изделий

Наименование	Прогнозный период		
	Оптимистичный	Оптимальный	Пессимистичный
Кованые изделия, количество заказов	27	21	12

При планировании выпуска кованых изделий в таблице 3.1 следует учесть:

- производимую мощность оборудования
- потребности рынка

Следуя этим данным, можно составить план производства, не забывая о сезонности и сроков реализации проектов на предприятии. Основным примером снова берем заказ физических лиц на сумму 50 тыс. руб. Все данные представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – План производства кованных изделий на первый прогнозный год, количество заказов

Период времени	Оптимистичный	Оптимальный	Пессимистичный
1 месяц	0	0	0
2 месяц	0	0	0
3 месяц	3	1	0
1 квартал	3	1	0
4 месяц	3	2	1
5 месяц	3	3	2
6 месяц	3	3	3
2 квартал	9	8	6
7 месяц	3	3	2
8 месяц	3	3	2
9 месяц	3	3	1
3 квартал	9	9	5
10 месяц	3	2	1
11 месяц	3	1	0
12 месяц	0	0	0
4 квартал	6	3	1
Итого	27	21	12

По данным, приведенным в таблице 3.2 видно, что основной объем производства приходится с конца 1-го кварта (3 месяц) на середину 3-го квартала (11 месяц). Это связано в первую очередь с сезонностью, т.к. больший объем заказов приходится на относительно теплое время, когда ведется активное строительство и благоустройство территории.

Так как производство кованных изделий нельзя назвать товаром промышленного назначения, ввиду особенности производства, объемы производства не будут столь высоки, но это компенсируется ценой. Для реализации продукта необходима маркетинговая компания, но так как компания ОАО «Сталь Зет» уже зарекомендовала себя на рынке металлоизделий, первым критерием будет надежность производителя, что не мало важно. Что касается рекламы – вполне подойдут выставки, как, на

примере, совсем недавно компания «СибДом» устроила выставочную компанию на территории Республиканского музейно-культурного центра города Абакан под названием «ХакСтройЭКСПО2018».

Далее в следующем пункте рассмотрим расчет затрат на открытие по производству кованных изделий.

3.2 Расчет затрат на производство кованных изделий

В начале обоснования открытия производства кованных изделий, было выявлено, что для реализации данного типа работ потребуется 2 специалиста, а именно кузнецы холоднойковки 4-го разряда, и т.к. специалисты имеют высокую квалификацию, затраты на повышение или обучение не потребуются на начальном этапе.

Изготовление кованных изделий требует специальное оборудование. Стоимость оборудования для изготовления кованных изделий представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Стоимость оборудования

Основные средства	Количество, шт.	Стоимость, за ед. продукции, руб.	Стоимость, руб.
Торцовочный станок	1	8 700	8 700
Вертикально-сверлильный станок	1	30 000	30 000
Наждак точильный	1	1 400	1 400
Инструмент для гибки завитков	2	11 000	22 000
Станок гусятная лапка	1	15 000	15 000
Сварочный аппарат	2	4300	8 600
Станок для усиления профильной трубы	1	28 000	28 000
Профилегибочный ручной станок	1	11 500	11 500
УШМ Болгарка	1	3 500	3 500
Прочее*		20 000	20 000
Итого:			148 700

* к прочему относятся покупка формочек, клещей, молота, наковальни, штампов.

По данным, приведенным в таблице 3.3 наглядно продемонстрированы цены на оборудование, общая стоимость которых равна 148 700 руб.

Что насчет того, из какого металла будет вестись производство кованных изделий, то им будет железо и в редких случаях медь. Главным поставщиком у ОАО «Сталь Зет» является ОАО «МеталлСервис», что значительно облегчает процесс доставки и экономит на дополнительных затратах, ведь компания-поставщик находится в республике Хакасия, город Абакан.

Что касается производственных площадей, то оборудование планируется установить в основном цехе, так как производственная площадь позволяет установить дополнительное оборудование, что конечно же экономит первоначальные затраты.

Затраты на транспортировку и монтаж приобретенного оборудования включены в стоимость оборудования, поэтому всю сумму отнесем на амортизацию: амортизационные отчисления в год при ускоренной амортизации составят: 35 000 руб.

Так же следует учесть затраты на сырье и материалы, электроэнергию, отопление и прочие затраты. Материальные затраты на производство кованных изделий представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Годовые материальные затраты на производство кованных изделий

Статьи затрат	Оптимальный	Оптимистичный	Пессимистичный
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Сырье и материалы	212 490	274 140	121 280
Электроэнергия	29 970	38 400	17 120
Прочие расходы	37 540	46 460	21 600

Итого	280 000	359 000	160 000
-------	---------	---------	---------

Если снова брать в пример заказ стоимостью 50 тыс. руб., то стоимость сырья и материалов в первый прогнозируемый год, при оптимальных условиях реализации, составит 280 000 руб., при оптимистичных 359 000 руб. и при пессимистичных 160 000 руб. К прочим расходам следует отнести затраты на расходные материалы для сварки, топливо для печи и пр.

На предприятии ОАО «Сталь Зет» сдельная оплата труда, оплата осуществляется после реализации продукции и составляет 18% от выручки на человека. То есть при реализации заказа на кованое изделие на сумму 50 000 руб., заработная плата на одного специалиста по холодной ковке составит:

$$50\,000/100*18=9\,000 \text{ руб.}$$

Далее следует рассчитать себестоимость, чтобы в дальнейшем знать, какова будет прибыль. Себестоимость кованных изделий приведена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Себестоимость кованных изделий

Статьи затрат	Оптимальный	Оптимистичный	Пессимистичный
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Материальные затраты	280 000	359 000	160 000
Заработная плата	378 000	486 000	216 000
Социальные выплаты	117 560	151 150	67 200
Амортизация основных средств	35 000	35 000	35 000
Полная себестоимость	810 460	1031 150	478 200

Изучив данные в таблице 3.5, видно, что себестоимость изготовления кованных изделий в год при оптимальной реализации составит 810 460 руб., при оптимистичной 1 031 150 руб. и при пессимистичной 478 200 руб.

Также не стоит забывать о затратах на покупку оборудования, которая составила 148 700 руб., соответственно к полной себестоимости на первый прогнозный период следует прибавить и стоимость оборудования, совокупность затрат на первый прогнозный год отражена в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Совокупность затрат на первый прогнозный год

Статьи затрат	Оптимальный	Оптимистичный	Пессимистичный
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Совокупность затрат	959 160	1 179 850	626 900

Данные таблицы 3.6 гласят, что совокупность затрат при оптимальном сценарии составят 959 160 руб., оптимистичном 1 179 850 руб. и при пессимистичном 626 900 руб.

До внедрения производства кованных изделий выручка предприятия составляла 1 160 000 руб., теперь же, на прогнозируемый период у выручки образуются три возможных сценария, которые отражены в рисунке 3.2.

Тыс. руб.

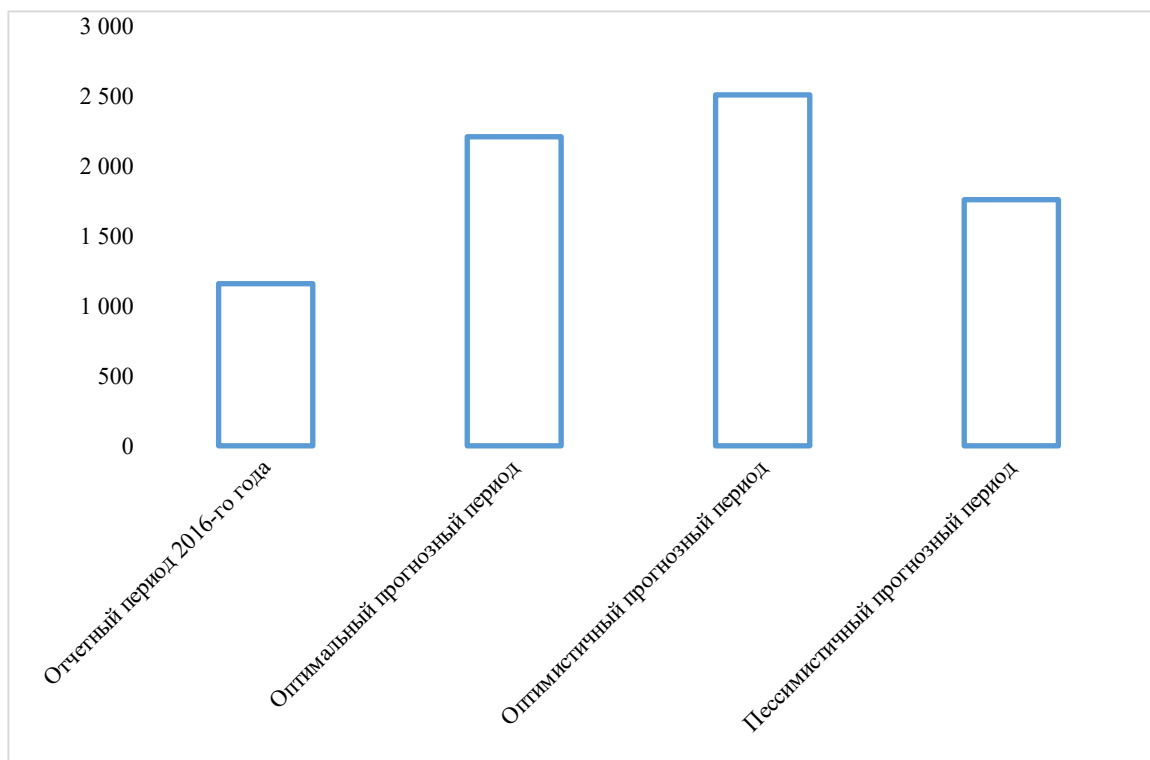


Рисунок 3.2 – Прогнозируемая выручка ОАО «Сталь Зет»

По приведенным данным в рисунке 3.2 видны возможные сценарии динамики выручки, самая привлекательной считается оптимистичная, сумма которой составляет 2 510 000 руб., далее идет оптимальная на сумму 2 210 000 руб. и пессимистичная на сумму 1 760 000 руб.

Далее смоделируем 3 сценария себестоимости продаж основного производства и прогнозного периода себестоимости кованных изделий с себестоимостью основного производства, рассмотрим их динамику, чтобы в будущем представлять уровень затрат на производство основной продукции в сумме с нововведенной продукцией.

На прогнозный год берем данные с таблицы 3.5. Данные для ознакомления с сравнительным анализом себестоимости приведены в таблице 3.7, 3.8, 3.9.

Таблица 3.7 – Сравнительный анализ с оптимальным сценарием себестоимости

Статьи затрат	Отчетный период	Оптимальный прогнозный период	Отклонение	
			Сумма, тыс. руб.	%
Себестоимость	1 134	1944,46	810,46	74,5

Таблица 3.8 – Сравнительный анализ с оптимистичным сценарием себестоимости

Статьи затрат	Отчетный период	Оптимистичный прогнозный период	Отклонение	
			Сумма, тыс. руб.	%
Себестоимость	1 134	2165,15	1031,15	90,9

Таблица 3.9 – Сравнительный анализ с пессимистичным сценарием себестоимости.

Статьи затрат	Отчетный период	Оптимистичный прогнозный период	Отклонение	
			Сумма, тыс. руб.	%
Себестоимость	1 134	1612,2	478,2	42,2

По приведенным в таблицах 3.7, 3.8, 3.9 данным можно сделать вывод, что самым затратным сценарием по себестоимости является оптимистичный.

Прогнозирование показателей эффективности после приобретения оборудования по производству кованных изделий будет представлено в следующем пункте выпускной квалификационной работы.

3.3 Оценка эффективности

Главной целью данной выпускной квалификационной работы является повышение эффективности деятельности предприятия за счет расширения спектра оказываемых услуг – им является приобретение оборудования по производству кованных изделий и их реализация.

Представленные в пункте 3.5 расчеты себестоимости и составленный план производства являются основой для расчетов эффективности открытия цеха.

Предприятию для приобретения производственного оборудования необходимо 148 700 руб. Оборудование будет приобретено за счет уставного капитала.

В дальнейшем следует рассмотреть прогнозируемую характеристику выручки от реализации кованных изделий вместе с основным производством, исходя из потребностей рынка, данные представлены в таблицах 3.10, 3.11, 3.12.

Таблица 3.10 – Характеристика выручки объемов реализации кованных изделий при оптимальном сценарии

Тип заказов	Отчетный период	Оптимальный	Отклонение	
			Сумма, тыс. руб.	%
Металлоконструкции и ворота	1 160	1 160	—	—
Кованные изделия	—	1 050	—	—
Итого	1 160	2 210	1 050	90,5

Таблица 3.11 – Характеристика выручки объемов реализации кованных изделий при оптимистичном сценарии

Тип заказов	Отчетный период	Оптимальный	Отклонение	
			Сумма, тыс. руб.	%
Металлоконструкции и ворота	1 160	1 160	—	—
Кованные изделия	—	1 350	—	—
Итого	1 160	2 510	1 350	116,4

Таблица 3.12 – Характеристика выручки объемов реализации кованных изделий при пессимистичном сценарии

Тип заказов	Отчетный период	Оптимальный	Отклонение	
			Сумма, тыс. руб.	%
Металлоконструкции и ворота	1 160	1 160	—	—
Кованные изделия	—	600	—	—
Итого	1 160	1 760	600	51,7

По приведенным в таблицах 3.10, 3.11, 3.12 данным, видно, что благодаря реализации кованных изделий у общего объема выручки

наблюдается положительная тенденция. Такая тенденция полезна для предприятия финансовой устойчивостью и дальнейшим развитием.

Далее рассмотрим, как открытие цеха по изготовлению кованных изделий отразится на деятельности всего предприятия. Для этого следует смоделировать прогноз параметров в сравнении с 2016 годом отчетного периода, сопоставить финансовые результаты в таблице 3.13, оценить прирост рентабельности.

Таблица 3.13 – Прогноз показателей финансовых результатов

Показатели	Отчетный период	Оптимальный	Оптимистичный	тыс. руб.
				Пессимистичный
Выручка	1 160	2210	2510	1 760
Себестоимость	1 134	1944,46	2165,15	1612,2
Прибыль (убыток) от реализации услуг	26	265,54	344,85	147,8
Прочие расходы	24	57,54	70,46	45,6
Прибыль (убыток) до налогообложения	2	208	274,39	102,2
Текущий налог на прибыль	1	41,6	54,88	20,44
Чистая прибыль	1	163,4	219,51	81,76

По данным, приведенным в таблице 3.13 видно, что приобретение оборудования по производству кованных изделий значительно улучшит финансовые результаты деятельности предприятия. Но не стоит забывать о затратах на покупку оборудования, которые составили 148 700 руб., исходя из этого чистая прибыль с учетом всех затрат в первый прогнозный период, при оптимальном сценарии, составит 14 700 руб., при оптимистичном 60 180 руб., а при пессимистичном сценарии у предприятия возможен убыток на сумму 66 940 руб., но данный сценарий маловероятен в виду того, что предприятие ОАО «Сталь Зет» достаточно продолжительное время находится на рынке металлоизделий, соответственно сформирована

значительная клиентская база, и небольшое обзванивание клиентов для предложения новых услуг не повредит и поможет выйти из пессимистичного сценария.

Далее следует провести расчет срока окупаемости по формуле 3.1.

$$\text{Срок Окупаемости} = \frac{\text{Капитальные Затраты}}{\text{Выручка от дополнительно реализ. продукции}} \quad (3.1)$$

Дополнительная полученная прибыль от реализации при оптимальном сценарии 1 050 тыс. руб., при оптимистичном 1 350 тыс. руб. и при пессимистичном 600 тыс. руб. Затраты на покупку оборудования для производства художественнойковки составляют 148.7 тыс. руб.

$$148,7/1050=0,14$$

Срок окупаемости при оптимальном сценарии реализации составит 2 месяца.

$$148,7/1\,350=0,11$$

Срок окупаемости при оптимистичном сценарии реализации составит 1 месяц.

$$148,7/600=0,25$$

Срок окупаемости при пессимистичном сценарии реализации составит 3 месяца.

Дабы вычислить эффективность деятельности предприятия, с учетом предложенных мероприятий, следует охарактеризовать показатели его

рентабельности. Рассчитаем рентабельность предприятия по всем сценариям с нововведенной продукцией:

$$R_{\text{осн}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость продаж}} * 100\%,$$

(3.2)

$$R_{\text{осн.оп}} = (265,54 / 1\,944,46) * 100\% = 13,65 \%$$

Рентабельность предприятия при оптимистичном сценарии;

$$R_{\text{осн.опс}} = (344,85 / 2\,165,15) * 100\% = 15,92 \%$$

Рентабельность предприятия при пессимистичном сценарии;

$$R_{\text{осн.пс}} = (147,8 / 1\,612,2) * 100\% = 9,17 \%$$

Рентабельность предприятия при оптимальном сценарии.

Показатели рентабельности свидетельствуют о доходности. Далее представим рентабельность в динамике, дабы наглядно представлять дальнейшие развития событий, которая отображена в рисунке 3.3.

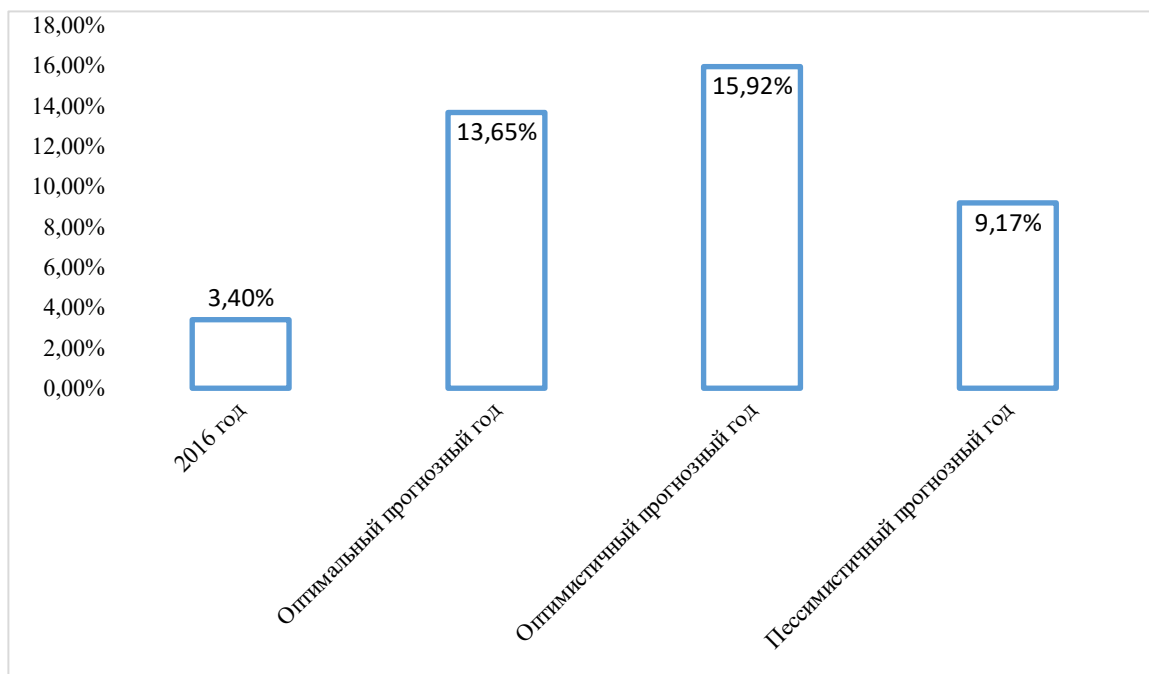


Рисунок 3.3 – Прогноз рентабельности основной деятельности

По приведенным сценариям динамики рентабельности в рисунке 3.3 наглядно видно, что при любом смоделированном сценарии, за счет покупки нового оборудования для производства кованных изделий, значительно повысит рентабельность по сравнению с отчетным периодом, что еще раз подтверждает необходимость в расширении спектра оказываемых услуг.

Итак, в третьей части были сформулированы и описаны предложенные мероприятия для расширения спектра оказываемых услуг предприятию ОАО «Сталь Зет».

Расширив спектр услуг в виде приобретения оборудования по производству кованных изделий, предприятие ОАО «Сталь Зет» привлечет дополнительные финансы, которые в дальнейшем повлекут финансовую устойчивость и эффективность производственной деятельности предприятия, расширят круг потребителей, усилят конкурентоспособность – все это позволит накапливать в дальнейшем денежные средства для расширения и модернизации основного производства, либо опять же

внедрения нового ассортимента для расширения круга потребителей, все это в целом повлияет на общее благосостояние предприятия.

Следовательно, разработанные в данной выпускной квалификационной работе мероприятия по повышению эффективности предприятия путем расширения спектра оказываемых услуг в виде производства кованных изделий стоит признать экономически обоснованным, ведь данные мероприятия позволят повысить эффективность производственной деятельности и их можно рекомендовать к внедрению для совершенствования производства на предприятии ОАО «Сталь Зет»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

У каждого предприятия наступает период, когда руководству необходимо принимать решения об обеспечении и максимизации прибыли от производства. Повышение эффективности деятельности является основным условием и инструментом достижения главной экономической цели предприятия.

Так как политика развития предприятия состоит не только в маркетинге и обычном привлечении финансов для поддержания производства, к ней же относится эффективное использование ресурсов и более современное оборудование для сокращения затрат на энергию, повышения объема производства и др. Одним из путей повышения эффективности деятельности предприятия было выбрано расширение ассортимента.

В процессе изучения теоретических материалов были установлены понятия повышения эффективности деятельности предприятия, её сущность, понятия. Рассмотрены факторы, влияющие на повышение эффективности деятельности предприятий, методы повышения эффективности деятельности.

Актуальность предложенной темы была в том, что при анализе финансово-хозяйственной деятельности были выявлены такие проблемы, как резкий спад спроса на продукцию и малый объем собственных средств над заемными.

Для решения выявленных проблем было предложено покупка оборудования для производства кованных изделий, тем самым, расширив ассортимент продукции, привлечь больше потенциальных клиентов, помимо этого одновременно реализовывать продукцию основного производства, ведь производство металлоконструкций и ворот тесно связано с производством кованных изделий, т.к. первостепенной целевой аудиторией считаются физические лица, а заказы в основном будут устанавливать в частных домах.

Исследовав рынок, был определен устойчивый спрос на данный вид продукции, ведь последнее время ведется активное строительство частных домов и дач на территории Республики Хакасия и Красноярского края.

Значимость данного мероприятия заключается в том, что расширение ассортимента предлагаемой продукции привлечет дополнительные средства, что повлечет в дальнейшем финансовую устойчивость и эффективность деятельности предприятия, расширение круга потребителей, повышение конкурентоспособности предприятия за счет большего ассортимента предлагаемой продукции, получение максимальной прибыли, решение социальных проблем и что самое главное, это стабильное финансовое состояние.

Разработанные в выпускной квалификационной работе мероприятия по расширению спектра оказываемых услуг стоит признать экономически обоснованными, они позволят повысить эффективность производственной деятельности предприятия и их можно рекомендовать к внедрению для расширения спектра оказываемых услуг ОАО «Сталь Зет».

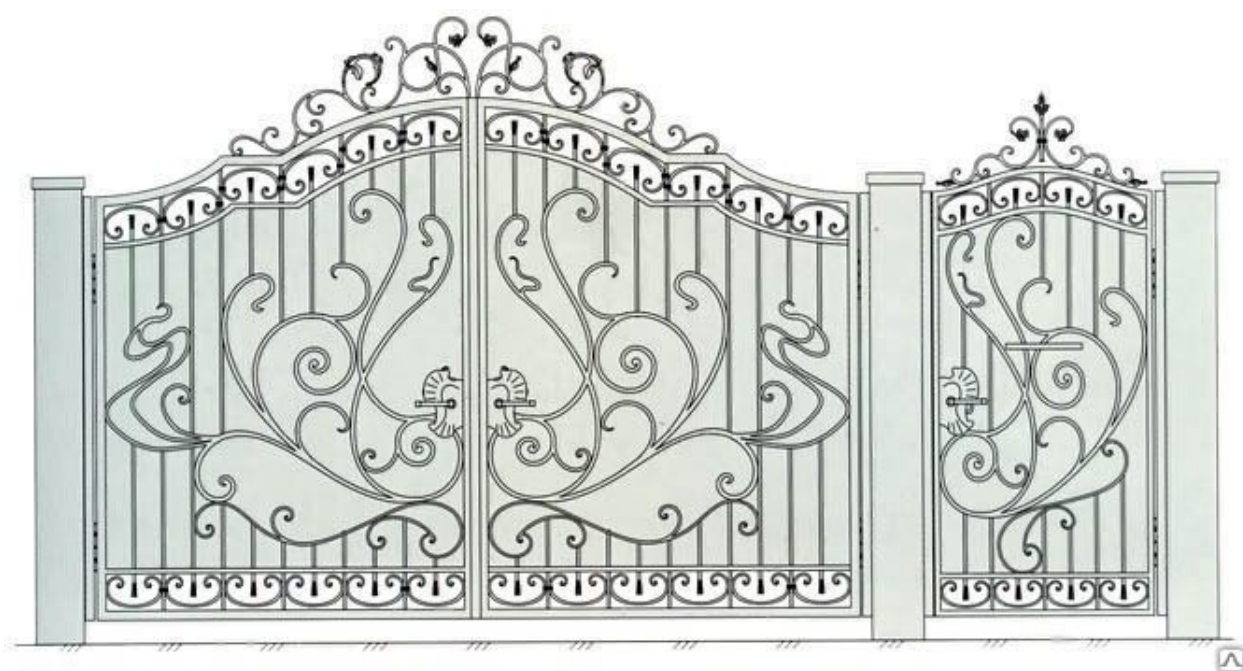
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. № 7–ФЗ
2. Федеральный закон «Об охране здоровья граждан» от 21.11.2011 № 323–ФЗ
3. Федеральный закон «Закон об охране атмосферного воздуха» от 19.07.2011 г. № 309–ФЗ
4. Федеральный закон «О выбросах» от 18.07.2011 г. № 242–ФЗ
5. Аакер, Д.А. Стратегическое рыночное управление: уч. пособие. - СПб.: Питер, 2011.
6. Агарков, А. П. Управление качеством: учебник для бакалавров / Агарков, А. П. – М.: Дашков и К, 2015. – 204 с.
7. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент. - М.: ИНФРА - М, 2012.
8. Батурин, В. К. Общая теория управления: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. К. Батурин. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 487 с.
9. Богатин, Ю.В. Швандар, В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций.- М.: Финансы и статистика, 2011.
10. Бурганов, Р. А. Экономическая теория : Учебник / Р. А. Бурганов. – М. : НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 416 с.
11. Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2011.
12. Градов, А.Н. Экономическая стратегия фирмы. С-Петербург, Спецлитература, 2012.
13. Дармилова, Ж. Д. Инновационный менеджмент : Учебное пособие для бакалавров / Ж. Д. Дармилова. – М. : Дашков и К, 2016. – 168 с.
14. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. [Текст] : учебное пособие / а. О. В. Ефимова. – М. : Бухгалтерский учет, 2012. – 528 с.
15. Журавлева, Г. П. Экономическая теория : Учебное пособие / Г. П. Журавлева. – М. : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 207 с.

16. Зенкина, И. В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента / И. В. Зенкина. – М. : Феникс, 2013. – 320 с.
17. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке. Учебное пособие / под общ. науч. ред. проф. А. В. Зырянова, Екатеринбург, 2012.
18. Коммерческое товароведение: Учеб. для экон. специальностей/В.И. Теплов, М.В. Сероштан, В.Е. Боряев, В.А. Панасенко. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2011.
19. Королева, Н.И. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. Томск: Изд – во Томского политехнического университета, 2011.
20. Крейнина, М. И. Финансовое состояние предприятия : Методы оценки [Текст] : учеб. пособие для вузов / М. И. Крейнина. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 448 с.
21. Любанова, Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. Бизнес - план. Учебно - практическое пособие. М., ПРИОР, 2011.
22. Матягина, А. М., Смирнова, Е. В. Экологически ответственный бизнес. — М. : ФОРУМ, 2011. 192 с.
23. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент : Учебник / В. Г. Медынский. – М. : НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 295 с.
24. Николаева, Г.А., Щур, Д.Л. Оптовая торговля. - М., 2012. - 336с.
25. Новиков, О.А., Щербаков, В.В. Коммерческая деятельность производственных предприятий (фирм): Учебник / Под ред. доктора экон. наук, проф. О. А. Новикова, доктора экон. наук, проф. В. В. Щербакова. - СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2011.
26. Организация коммерческой деятельности: Справ. Пособие / С. Н. Виноградова, С. П. Гурская, О. В. Пигунова и др.; Под общ. ред. С. Н. Виноградовой. - Мн.: Выш. шк., 2012г.
27. Осипова, Л. В., Синяева, И. М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012г.

28. Петров, А. М. Учет и анализ: Учебник / А. М. Петров, Е. В. Басалаева, Л. А. Мельникова. — М. : КУРС, НИЦ ИНФРА—М, 2013. — 512 с.
29. Политический журнал по управлению финансами компании [Электронный ресурс] // Финансовый директор — Электрон. дан — Режим доступа: <http://www.fd.ru> — Загл. с экрана.
30. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИНФРА – М, 2012г.
31. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. пособие для вузов / Г. В. Савицкая – М. : ИНФРА – М, 2012. – 279 с.
32. Томпсон, А.А., Стрикленд, А. Дж. Стратегический менеджмент: учебник/Пер. с англ. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012.
33. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : Учебник / Л.Н. Чечевицына. — Рн / Д : Феникс, 2013. - 368 с.
34. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. — М. : ИНФРА — М, 2011. — 415 с.

Приложение А



ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Один экземпляр сдан на кафедру.

Список используемых источников 33 наименования.

«___»_____ 2018 г.

дата

(подпись)

Яковлев И. А.
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖ

ДАЮ

и.о. зав. Кафедрой ЭиМ

_____ Т. Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 20__ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Повышение экономической эффективности за счет расширения спектра
оказываемых услуг (на примере ОАО «Сталь Зет»)

тема

Руководитель _____ доцент, к.э.н.
подпись, дата должность, ученая степень

Выпускник _____
подпись, дата

О. Н. Недзельская
инициалы, фамилия

И. А. Яковлев
инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:
Повышение экономической эффективности за счет расширения спектра
оказываемых услуг (на примере ОАО «Сталь Зет»)

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

подпись, дата

О. Н. Недзельская

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

подпись, дата

О. Н. Недзельская

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева

инициалы, фамилия

Повышение экономической эффективности за счет расширения спектра оказываемых услуг (на примере ОАО «Сталь Зет»)

Ключевые слова: экономическая эффективность, оценка, себестоимость, реализация, объем производства, рентабельность, эффект, анализ, внедрение.

_____ И. А. Яковлев
подпись инициалы, фамилия

О. Н. Недзельская
подпись инициалы, фамилия

Цель данной выпускной работы заключена в повышении эффективности деятельности предприятия ОАО «Сталь Зет» за счет расширения спектра оказываемых услуг, а именно приобретение оборудования для производства кованных изделий. Для выполнения поставленной цели предполагается решение следующих задач: провести обзор теоретических концепций эффективности деятельности предприятия и определить пути её повышения, провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Сталь Зет», выработать предложения по повышению эффективности деятельности предприятия.

Новизной в выпускной квалификационной работе можно назвать проведение исследования местного и регионального рынков, с помощью которых можно выявить потребность в предлагаемом продукте, а также оценка показателей эффективности.

SUMMARY

The theme of the paper is «Increase of economic efficiency due to expansion of a spectrum of rendered services» (on the OJSC "Steel Zet" example)

The paper has 76 pages, 3 illustrations, 36 tables, 17 formulas, 12 appendices, 33 sources, sheets of illustrative material (slides).

Keywords: economic efficiency, evaluation, costs, omplementation, production volume, profitability, effect, analysis, introduction.

Author (gr. 74-2)

_____ I. A. Yalovlev

signature initials, surname

Supervisor

_____ O. N. Nedzel'skaya

signature initials, surname

Supervisor in English

_____ E. A. Nikitina

signature initials, surname

Year - 2018

The purpose of this graduation paper is to increase the efficiency of the activities of the OJSC "Steel Zet" by expanding the range of products offered, namely the purchase of equipment for the manufacture of forged products. To accomplish this goal, it is supposed to solve the following tasks: to review the theoretical concepts of the efficiency of the enterprise's activities and to determine ways to increase it, to conduct an analysis of the financial and economic activities of the OJSC "Steel Zet", to develop proposals to increase the efficiency of the enterprise.

Expansion of the range in the form of forged products will perfectly expand the range of potential buyers, the close connection of forged products with metal structures will allow to jointly implement the main and additional activities. The relevance of the proposed topic is that recently there has been an active construction of private houses and residential complexes in the city of Abakan, where later it is planned to sell this product.

Novelty work can be called conducting a study of local and regional markets, through which you can identify the need for the proposed product, as well as the evaluation of performance indicators.

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖ
ДАЮ

и.о. зав. Кафедрой ЭиМ

_____ Т. Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Яковлеву Игорю Александровичу

фамилия, имя, отчество

Группа 74-2 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код наименование

Тема выпускной квалификационной работы Повышение экономической эффективности за счет расширения спектра оказываемых услуг (на примере ОАО «Сталь Зет»)

Утверждена приказом по институту № 395 от 08.05.2018

Руководитель ВКР О. Н. Недзельская, доцент кафедры «Экономика и менеджмент», к. э. н.

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Бухгалтерская отчетность за 2016 год: Форма № 0710001 «Бухгалтерский баланс»; форма № 0710002 «Отчет о финансовых результатах»; форма № 0710004 «Отчет о движении денежных средств».

Перечень разделов ВКР 1 Теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия 1.1 Сущность и значение эффективности 1.2 Показатели экономической эффективности 1.3 Способы повышения эффективности 1.4 Методы расширения ассортимента на предприятии 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ОАО «Сталь Зет» 2.1 Характеристика предприятия 2.2 Анализ капитала предприятия 2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности 2.4 Оценка эффективности деятельности предприятия 2.5 Управленческий анализ 2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия 2.7 Вопросы экологии 3 Пути направления повышения экономической эффективности предприятия 3.1 Обоснование предложенного мероприятия 3.2 Расчет затрат на производство кованных изделий 3.3 Оценка эффективности

Перечень иллюстративного материала (слайдов) _____

Руководитель ВКР _____

подпись

О. Н. Недзельская

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

И. А. Яковлев

подпись, инициалы и фамилия студента

« 08 » 05 2018 г.

